



DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA ECONÓMICA Y ECONOMÍA DEL DESARROLLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

TESIS DOCTORAL

LA IMPLICACIÓN DE LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES
EN LA TRANSICIÓN ECONÓMICA DE CHINA

YU GUO

JUNIO, 2017



Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Autónoma de Madrid

Tesis doctoral

**La implicación de las innovaciones institucionales en la
transición económica de China**

Tutor

Antonio Vázquez Barquero

Directores

Antonio Vázquez Barquero

José María Mella Márquez

Alumno

Yu Guo

Fecha

Junio, 2017

ÍNDICE

ÍNDICE.....	1
AGRADECIMIENTO.....	4
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	9
1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	9
2. ANTECEDENTES Y ESTADO ACTUAL DEL TEMA	11
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO TEÓRICO	11
2.2. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO EMPÍRICO.....	18
3. METODOLOGÍAS DE LA INVESTIGACIÓN	29
4. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO.....	36
CAPÍTULO II: CAMPO TEÓRICO DEL ESTUDIO	38
1. LAS INSTITUCIONES.....	38
1.1. COMPRENSIÓN DE LAS INSTITUCIONES.....	38
1.2. FUNCIÓN DE LAS INSTITUCIONES	42
2. EL CAMBIO INSTITUCIONAL.....	45
2.1. COMPRENSIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL.....	45
2.2. MOTIVO DEL CAMBIO INSTITUCIONAL.....	50
2.3. FORMA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL	52
2.3.1. EL CAMBIO INSTITUCIONAL INDUCIDO VS. EL CAMBIO INSTITUCIONAL IMPUESTO.....	52
2.3.2. EL CAMBIO INSTITUCIONAL RADICAL VS. EL CAMBIO INSTITUCIONAL PROGRESIVO.....	56
3. LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	58
3.1. TEORÍAS DE CRECIMIENTO CONSIDERANDO LA INSTITUCIÓN COMO VARIABLE EXÓGENA	59
3.2. TEORÍA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL.....	65
CAPÍTULO III: ANÁLISIS CUALITATIVO	77
1. LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES EN LA TRANSICIÓN ECONÓMICA DE CHINA.....	77
1.1. REFORMA DEL SISTEMA DE PROPIEDAD.....	80

1.1.1. TRANSFORMACIÓN DE LA PROPIEDAD PÚBLICA EN PROPIEDAD MIXTA	80
1.1.2. REFORMA RURAL	81
1.1.2.1. SISTEMA DE RESPONSABILIDAD FAMILIAR	82
1.1.2.2. EMPRESAS DE PUEBLOS Y ALDEAS	88
1.1.3. REFORMA DE LAS EMPRESAS ESTATALES	93
1.2. CAMBIO DEL SISTEMA ECONÓMICO	99
1.2.1. TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA PLANIFICADA EN ECONOMÍA DE MERCADO	99
1.2.2. EL SISTEMA ECONÓMICO SOCIALISTA DE MERCADO	101
1.3. APERTURA AL EXTERIOR	105
1.3.1. TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA CERRADA EN ECONOMÍA ABIERTA	105
1.3.2. ADHESIÓN A LA OMC	111
2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL	114
2.1. REFORMA PROGRESIVA	115
2.2. IMPORTANCIA DE LA IDEOLOGÍA	120
2.3. DESEMPEÑO DEL ESTADO Y EL GOBIERNO	123
2.4. SIGNIFICACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD	126
3. LOS RESULTADOS DE LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL	131
3.1. URBANIZACIÓN	131
3.2. PRIVATIZACIÓN	135
3.3. MARKETIZATION	137
3.4. GLOBALIZACIÓN	138
4. LAS DIFERENCIAS INSTITUCIONALES EN EL DESARROLLO REGIONAL	144
 CÁPITULO IV: ANÁLISIS CUANTITATIVO	 152
1. MÉTODOS APLICADOS	152
2. INDICADORES SELECCIONADOS	154
2.1. ÍNDICE DE PROPIEDAD	154
2.1.1. ÍNDICE DE URBANIZACIÓN	154
2.1.2. ÍNDICE DE PRIVATIZACIÓN	158
2.1.3. ÍNDICE DE PROPIEDAD	159
2.2. ÍNDICE DE MARKETIZATION	162
2.3. ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN	164
2.3.1. ÍNDICE DE INVERSIÓN INTERNACIONAL	165
2.3.2. ÍNDICE DE COMERCIO INTERNACIONAL	168

2.3.3. ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN	169
2.4. RESUMEN DE LOS RESULTADOS	171
3. ANÁLISIS EMPÍRICO	173
4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS EMPÍRICOS	176
 CAPÍTULO V: CONCLUSIÓN.....	 180
 BIBLIOGRAFÍAS.....	 188
 ANEXOS.....	 218
Gráfico A.1: Escalera de Ventaja Comparativa.....	218
Tabla A.1: Las liberaciones ideológicas importantes desde la reforma y apertura	218
Tabla A.2: La evolución de las políticas para la economía privada desde la reforma y apertura	219
Tabla A.3: La evolución ideológica sobre el establecimiento de las ZEEs	221
Tabla A.4: El proceso de desarrollo de la protección constitucional de los derechos de propiedad privada y la economía de propiedad privada desde la reforma económica	221
Tabla A.5: Los datos de la movilidad de personas de la urbanización de China entre 1985-2015	223
Tabla A.6: Los datos de la movilidad de capital de la urbanización de China entre 1985-2015.....	223
Tabla A.7: Los datos de los valores de producción industrial pública y privada de China entre 1985-2015	224
Tabla A.8: Los datos de la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones de China entre 1985-2015	225
Tabla A.9: Los datos de la inversión internacional de China entre 1985-2015.....	226
Tabla A.10: Los datos del comercio internacional de China entre 1985-2015	226
Tabla A.11: Índice de Urbanización (Se considera el 1985 como base).....	227
Tabla A.12: Índice de privatización (Se considera el 1985 como base)	228
Tabla A.13: Índice de propiedad (Se considera el 1985 como base)	229
Tabla A.14: Índice de <i>marketization</i> (Se considera el 1985 como base).....	230
Tabla A.15: Índice de globalización (Se considera el 1985 como base)	230
Tabla A.16: Índice de crecimiento del PIB (Se considera el 1985 como base).....	231
Proceso de Análisis y Prueba con Eviews	232

AGRADECIMIENTO

En estos momentos, cuando puede avistarse en un horizonte cercano el final de la tesis, me doy cuenta que también mi carrera de doctorando está llegando a su término, lo cual produce en mi interior fuertes y contradictorios sentimientos. A pesar de haber sido un viaje sinuoso, plagado de dudas, inundado de ansiedad y con momentos de agrias depresiones, no he perdido de vista el lucero que alumbraba mi camino ofreciéndome tanto la dirección correcta como la inspiración necesaria, y en última instancia, la energía imprescindible para arribar al amanecer de la victoria.

Ha sido un paseo por el océano académico, y entre sus vaivenes se me ha mostrado como extraer los elementos más nutritivos para que germinasen en el papel nuevas y fructíferas ideas; pero no solo el papel se ha enriquecido en este proceso, también ha tenido una notable influencia para mi propia persona. He podido comprender como resistirme a las tentaciones diarias, rechazando así el ruido extraño que se genera en este mundo a la vez complicado y atractivo; he sido capaz, concentrándome en lo fundamental, de hallar la senda que me conduciría a la meta propuesta. Sin embargo, debo aclarar que no habría sido capaz de conseguirlo sin la Alma Máter que me ha acogido, sin las enseñanzas de mi tutor y sin el ánimo de mi familia, que me ha brindado, en todo momento, su apoyo incondicional.

Por lo tanto, quiero agradecer en primer lugar a mi Alma Máter, la Universidad Autónoma de Madrid, puesto que su cómodo entorno para el aprendizaje y su ambiente riguroso para el estudio me han permitido afrontar el día a día de forma divertida y eficiente. También debo extender mis agradecimientos a todos los profesores del Máster en Desarrollo Económico y Políticas Públicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, porque sus altos estándares académicos unidos a su gran entusiasmo por la enseñanza, me han permitido lograr una base sólida de conocimientos para la investigación doctoral.

Y por supuesto, debo hacer una mención especial plena de cariño del profesor Antonio Vázquez Barquero, el director de mi tesis. Siento un profundo respeto por sus logros

académicos, por su actitud rigurosa hacia la enseñanza, por su desinteresado profesionalismo, y en suma, por la inspiración que ha sembrado en mí a la hora de ser constante en los estudios y no dejarme vencer nunca por las dificultades. Desde la preparación del proyecto de la tesis a la revisión de la literatura, desde la organización y conclusión de las teorías antecedentes hasta la innovación inducida, mi director no ha dejado de contribuir desinteresadamente a encontrar la dirección más precisa. Y hoy, por fin, después de múltiples discusiones e incontables modificaciones, la tesis va a ver la luz que en algún momento me pareció inalcanzable. Y para ser honesto, no debo dejar de agradecer a mi co-director, profesor José María Mella Márquez sus atinados consejos y su orientación en el proyecto y el análisis empírico. Y gracias, asimismo, al profesor José Manuel García de la Cruz por su apoyo e interés en el tema de la investigación.

Pero sin menospreciar ni un ápice la labor de todos ellos, sin duda, el agradecimiento más importante y emotivo, debe ser para mi familia. Para mis padres, que no han desfalecido ni un solo minuto a la hora de mostrarme su total apoyo, atención y confianza. Mi padre, a través de sus palabras y sus acciones, me ha inculcado la firme decisión de que para conseguir cualquier objetivo académico o humano, debe hacerse con un tratamiento serio, con una dedicación sin fisuras, y partiendo de estas premisas fundamentales, cualquier obstáculo podrá ser salvado para conseguir el éxito. Mi madre, que con su atención meticulosa para cualquiera de mis necesidades, y con el ánimo que me ofrece siempre con una sonrisa, me ha hecho comprender la importancia del afecto familiar para extraer de mi interior toda la energía que necesito. Mi querida esposa, con la que me he casado en fecha reciente, que incansablemente ha escuchado cada una de mis reflexiones, que en mis momentos de tristeza ha sabido ser el sostén que necesitaba, que cuando me sentía impaciente e impotente me daba el empujón necesario para recuperar la confianza en la senda que, sin vuelta atrás, estaba atravesando. Sin vosotros, sin mi familia a la que tanto quiero, nada de lo que he conseguido habría sido posible.

Y por último, quiero agradecer a la propia vida los diez años de estudio en el extranjero que me ha brindado. Los guardaré para siempre en un rincón privilegiado de mi corazón. Esta experiencia inolvidable me ha permitido crecer como persona, me ha convertido en un ser más confiado y libre, me ha fortalecido con una visión más amplia, un pensamiento más diverso y

un concepto más abierto. En compañía de estas virtudes seré capaz de afrontar con optimismo la vida, el estudio y el trabajo en el futuro, y con su inestimable ayuda, sabré siempre dar con una respuesta adecuada para superar todo tipo de dificultades.

致 謝

光陰荏苒，逝者如斯。論文付梓之際，三余我博士研究生涯行將結束，感觸良多。在這段充滿疑惑、彷徨和向往的旅途中，堅持、努力和無畏永遠是我前行中的啟明星，指引着我找尋靈感 and 方向，並最終迎來勝利的曙光。這段經歷既是一次學術海洋中的徜徉，讓我學會了如何汲取養分並萌發思想；更是一段漫漫人生路上的成長，讓我體會到如何身處紛繁複雜的世界卻能抵擋誘惑、摒棄雜音而堅定不移地朝目標奮發圖強。而這一切都離不開母校的培養、老師的教導與衆人的支持。

因此，首先我要感謝我的母校馬德里自治大學，學校舒適的學習環境和濃郁的學術氛圍讓我在這度過的每一天都無比開心與充實。感謝經濟管理學院經濟發展與公共政策碩士專業的所有教授，他們高超的學術水平和極大的教學熱情為我博士階段的研究打下了堅實的知識基礎。

我要特別感謝我的博士生導師 Antonio Vázquez Barquero 教授。導師師之彌高、鑽之彌深的學術造詣，博學篤誌、切問近思的治學態度，居之不倦、行之以忠的敬業精神令我心生敬意，激勵着我在學術研究中不斷钻研、永不放棄。從論文開題到查閱文獻，從歸納總結到破題創新，導師都給予了我最無私、最精確的指導。在經歷無數次討論、修改和完善後，論文才得以最終成形。同時，也要感謝我的副導師 José María Mella Márquez 教授在論文立題和計量研究中的建議和指導；以及 José Manuel García de la Cruz 教授對這項研究課題的支持與關注。

此外，我更應感謝我的家人。感謝父母給予我最大的支持、關心和信任。父親的言傳身教使我懂得做任何事情都要認真踏實，全身心地投入付出，這是取得成功最重要的信條。而母親無微不至的關懷和無時無刻的鼓勵都讓我倍感溫情而充滿力量。感謝我新婚的妻子，在我最痛苦、最焦躁和最無助之時聽我訴說、為我分擔並義無反顧地支持我相信我。沒有家人就沒有我今天所取得的成績。

最後，我要感謝這十余載的留學生活，這段歷程讓我能够更加自信而自由地成長，讓我擁有更為開闊的視野，更為多元的思維和更為開放的理念。我將抱持著這份能量，在今後的生活、學習和工作中一如既往地迎接困難、挑戰困難並克服困難。

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Gráfico 1: Geografía y división político-administrativa de China



Fuente: *Top China Travel; Travel China Guide.*

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

China, durante un período cercano a los 40 años, ha experimentado un desarrollo sostenible, rápido y pleno de estabilidad, con una serie de medidas encaminadas a implementar las políticas de reforma económica y apertura al exterior, las cuales han llevado al país a convertirse en la segunda economía mundial y la mayor potencia de comercio internacional; pero no han sido esos sus únicos logros, sino que también en la actualidad es uno de los destinos preferidos del capital extranjero y uno de los países inversores más importantes de cara al exterior, y su contribución sigue aumentando en las áreas comerciales y económicas internacionales. Su prosperidad sin precedentes en los últimos siglos se debe a una serie de transiciones económicas acertadas, permitiendo al país transformarse desde una economía tradicional especializada en agricultura a un país moderno especializado en industria y servicios.

A los brillantes rendimientos conseguidos en la transición económica del país se les ha nombrado como “milagro chino” por parte de muchos estudiosos, y por tanto, a las características del desarrollo en este proceso se las designa como “modelo chino”. Pero, ¿qué explicación se le puede dar al proceso por el cual un país pobre y atrasado con 1.3 mil millones de habitantes ha realizado la industrialización en tan solo unas décadas? Puesto que para un proceso similar se había invertido un largo período de varios siglos por parte de los países occidentales desarrollados, se puede afirmar que éste es, sin duda, uno de los temas del siglo XXI más atractivo y polémico para los investigadores.

La nueva economía institucional (NEI) considera que, tanto el trabajo y el capital empleados de que habla la teoría económica clásica, como la tecnología que genera el crecimiento económico en la economía neoclásica, como la acumulación de conocimientos y el capital humano que pone de relieve la teoría del crecimiento endógeno, son, de hecho, el crecimiento *per se*, pero la causa real se puede atribuir al cambio institucional. Puede pues afirmarse, sin lugar a dudas, que son las instituciones las que poseen el significado más importante, sobre todo, para los países en transición, como es el caso de China.

El “modelo chino” se basa en un conjunto de instituciones específicas de China, que bajo los mantos protectores de la política, la economía, la sociedad, la cultura, la tradición, las costumbres, etc., establecen las “reglas de juego” que rigen el comportamiento social. La evolución de estas reglas ha jugado un papel esencial en la transformación gradual de un país socialista tradicional cerrado y caracterizado por la propiedad pública única y absoluta convirtiéndole en un integrante de pleno derecho en la moderna economía de mercado, que se caracteriza por una propiedad mixta con amplios índices de apertura y libertad. En resumen, la innovación institucional es la causa fundamental de la transición económica de China. Sin embargo, la institución es un concepto relativamente abstracto que se aplica con carácter general, por lo que comprender específica y particularmente la influencia de la innovación institucional en la transición económica de China se ha convertido en una cuestión que, por su profunda significación y sus conquistas innegables, merece ser estudiada en detalle.

Así pues, ¿cuáles son las innovaciones institucionales relevantes en la transición económica china?, ¿qué características tienen estas innovaciones en el “modelo chino”?, ¿qué resultados económicos se han producido específicamente gracias a estas innovaciones? y ¿cómo se han abordado los problemas interregionales en un contexto económico y social mediante las innovaciones institucionales? Partiendo de las respuestas a estas cuestiones, ¿cómo el análisis cuantitativo permite evaluar la contribución de innovación institucional a la transición económica del país? A todas estas cuestiones se les dará respuesta con los resultados de esta investigación.

Con esta finalidad, se establece el objetivo del trabajo. *Tomando como base el conocimiento de las teorías institucionales y del crecimiento económico, la investigación se centrará en la innovación de las instituciones y su influencia en la transición económica china, de forma que puedan analizarse las características y los resultados de este proceso, así como su efecto en las diferencias institucionales del desarrollo regional; además, se prestará suma atención a los aspectos cuantitativos que la contribución de la innovación aporta a la transición económica del país mediante el estudio empírico.* Como apartado final del estudio, se tratará de contrastar la hipótesis de que *la innovación institucional desempeña un papel importante en la transición económica de China, y aporta una contribución positiva y notable en este proceso.*

2. ANTECEDENTES Y ESTADO ACTUAL DEL TEMA

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO TEÓRICO

El crecimiento económico sostenido es un objetivo a largo plazo tanto nacional como regional, y también es la condición previa para la estabilidad y el bienestar de la sociedad. Por lo tanto, el estudio del crecimiento económico requiere mucha atención por parte de los gobiernos nacionales y regionales, contando con la aportación indispensable de los teóricos académicos.

El estudio de la evolución de la economía se hace, principalmente, a través del establecimiento de la función de producción, con el fin de analizar la influencia de los diversos factores empleados para su crecimiento. La teoría económica tradicional de esta evolución positiva,

solo se centra generalmente en el análisis del trabajo, el capital y otros factores, concentrando la tecnología en el “residuo”, ignorando un dato tan influyente como es el factor institucional y su influencia profunda en el crecimiento.

La economía institucional¹ considera que tratándose el trabajo, el capital, la innovación, el progreso tecnológico y otros factores como causas del crecimiento económico, de hecho, estos son el crecimiento *per se*, pero la causa real es el cambio institucional. Cuando los beneficios externos no pueden generarse bajo el marco institucional actual, las nuevas instituciones permiten reducir los costes y las externalidades. Siempre y cuando se implementen instituciones eficaces para proteger los derechos de propiedad, se podrá estimular la inversión privada y el progreso tecnológico, y de esta forma, provocar el crecimiento económico continuo².

La relevancia estratégica de las instituciones en los procesos de desarrollo reside en que un tratamiento eficaz de este proceso permite reducir los costes de transacción y producción, aumenta la confianza y la cooperación entre los actores económicos, apoya la capacidad empresarial, propicia el fortalecimiento de las redes, y estimula los mecanismos de aprendizaje e interacción. Es decir, las instituciones condicionan los procesos de acumulación de capital y, por lo tanto, el desarrollo económico de las ciudades y regiones (Alfonso-Gil, 1997, 1999; Rodríguez-Pose, 1998; Vázquez-Barquero, 2001: 89, 95; 2005: 40-41; 2007: 197). *“Existe una variedad de mecanismos entre las instituciones y el crecimiento que hace que el sistema productivo sea más eficiente. (...) La reducción de [los costes y las externalidades] generan los rendimientos crecientes y el crecimiento económico por su efecto sobre la productividad y los*

¹ La economía institucional considera que las instituciones, a través de una serie de reglas políticas, sociales y legales, determinan la producción, el intercambio y la distribución entre los actores, con el fin de reducir la incertidumbre del entorno y los costes de transacción, proteger los derechos de propiedad, y promover las actividades productivas, por lo que los beneficios potenciales en las actividades económicas se conviertan en una realidad.

² North (1968, 1981, 1986, 1990, 1991, 1994, 2005); Davis & North (1971); North & Thomas (1973); North & Weingast (1989); Lewis (1955); Schultz (1968); Williamson (1975, 1985); DeLong & Shleifer (1993); Knack & Keefer (1995); Furubotn (1998); Hall & Jones (1999); Acemoglu *et al.* (2001, 2005); Dollar & Kraay (2003); Levine (1997, 2004); Rodrik *et al.* (2004).

precios de bienes y servicios” (Vázquez-Barquero, 2002: 93). Por eso, el nivel y la velocidad del crecimiento económico de un país o una región dependen de que el sistema institucional *“pueda adaptarse a las necesidades y demandas originadas en la dinámica económica y social”* (Vázquez-Barquero, 2002: 103). *“El desarrollo económico, por lo tanto se puede acrecentar en aquellos territorios que tienen un sistema institucional evolucionado, complejo y flexible”* (Vázquez-Barquero, 2005: 93, 40-41).

Por esta razón, el estudio de la relación entre instituciones y crecimiento económico debería hacerse bajo la teoría de la economía institucional (Li, 2005), y, solo cuando se considera a las instituciones como una variable explicativa introduciéndolas en la función de producción, podrá mejorar el análisis de los factores del crecimiento (Fu & Wu, 2002). Las instituciones son el núcleo analítico, y, *“el capital, el trabajo, el progreso tecnológico y otros factores básicos de la teoría del crecimiento solo son factores secundarios (co-stars)”* (Li, 2005: 4); *“el factor institucional tiene relaciones internas estrechamente con dichos factores”*, y determina, en gran medida, la eficacia del uso del capital, la calidad de mano de obra, y el nivel tecnológico (Ma & Shao, 1999: 49).

Según la teoría de la nueva economía institucional (NEI), el sistema institucional ideal debe estar en el equilibrio de Nash; y el cambio institucional es un proceso de ajuste continuo para promover la innovación más eficazmente, con el fin de aproximarse al citado equilibrio. *“Una buena institución es capaz de seguir fomentando la innovación”* y *“esta institución es vital y abierta, con ajustes continuos”* (Ma, 2003: 31). *“La creación y difusión de las innovaciones, a su vez, encuentra dificultades para reducir los costes de producción y estimular la presencia de las empresas en los mercados, si el sistema institucional no estimula la interacción entre los actores y el aprendizaje colectivo a través de la cooperación y de los acuerdos entre empresas y organizaciones, y si el entorno socio-institucional no facilita el buen funcionamiento de las organizaciones dedicadas a la investigación y el conocimiento”* (Vázquez-Barquero, 2001: 91; Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard, 2016: 1137).

Las economías desarrolladas tienen una gran ventaja en el marco institucional, comparadas con las economías subdesarrolladas, que captura la productividad potencial inherente para

mejorar la productividad. Sin embargo, ningún modelo económico puede captar las complejidades del crecimiento en una sociedad particular. A pesar de que las fuentes del crecimiento de la productividad son bien conocidas, el proceso de crecimiento varía en cada sociedad, lo que refleja la diversidad de herencias culturales y los diversos contextos geográficos, físicos y económicos (North, 2005). Por lo tanto, *“Cada sociedad alienta el desarrollo de formas específicas de organización e instituciones que le son propias, y que facilitarán o dificultarán la actividad económica debido a que los agentes económicos toman sus decisiones en ese entorno organizativo e institucional y, por supuesto, no siguen siempre las prescripciones teóricas de los modelos económicos”* (Vázquez-Barquero, 2001: 88-89; 2002: 11; 2007: 196). Los territorios concretos requieren políticas diferentes, ya que una política de talla única podría llevar a implementar acciones incorrectas (Rodrik, 2010; Quesada-Vázquez & Rodríguez-Cohard, 2015).

La constitución de Estados Unidos fue adoptada (con modificaciones) por muchos países de América Latina en el siglo XIX, y muchas de sus leyes sobre los derechos de propiedad por los países del tercer mundo. Los resultados, sin embargo, no son similares a los de Estados Unidos y de otros países occidentales desarrollados. Aunque las reglas son las mismas, difieren en los mecanismos de aplicación, las formas de ejecución, las normas de comportamiento y los modelos de los actores. Por lo tanto, un conjunto común de cambios fundamentales dará lugar a resultados muy divergentes en sociedades con diferentes arreglos institucionales (North, 1990: 101). El factor institucional tiene la exclusividad, a pesar de que los países en desarrollo puedan copiar obligatoriamente alguna institución de los países desarrollados, esta institución se deforma a menudo perdiendo su eficiencia, y desembocando con frecuencia en un peor resultado que las originales (Lu, 1996: 213). *“Las naranjas cultivadas al sur del río Huai son naranjas verdaderas; una vez trasplantadas al norte del río, se convierten en naranjas trifoliadas. A pesar de que se parecen en la forma de las hojas, difieren totalmente en el sabor”*. Así pues, las instituciones copiadas no son obligatoriamente propicias para el crecimiento económico, y por eso los países en desarrollo deben buscar los modelos innovadores adaptados a su propia evolución económica (Myrdal, 1970).

Stiglitz (2004) enfatiza que, el estudio del crecimiento económico debe establecerse en el entorno y la estructura económica particular de cada país o región. La economía es como un organismo y tiene una “personalidad” complicada, por lo que debe analizarse por separado atendiendo a sus particularidades (Sachs, 2005). Cuando la teoría tradicional del crecimiento analiza el crecimiento, siempre supone que se trata de un sistema institucional determinado. Dicho supuesto podrá aplicarse en el análisis de los países desarrollados con estructura institucional de mercado más estable y maduro, pero para las economías en transición, el factor institucional no debe ser descartado. Ya que en el período de transición económica, el cambio institucional, por un lado, afecta a los factores del crecimiento mediante el ajuste institucional, aumentando el tamaño de los factores económicos y sus desempeños; por otro lado, a través del cambio del mecanismo de incentivos mejora continuamente la eficiencia de los factores productivos, y su nueva estructura se convierte en una fuente importante del crecimiento económico. Por eso, *“el sistema institucional, en gran medida, afecta a la renta y a la eficiencia de los otros factores, y, es más eficaz en las regiones con ausencia de instituciones eficaces o en los países en la transición institucional”* (Lu, 1996: 207). Al estudiar el crecimiento económico de China desde la reforma de la economía, el factor institucional funciona como una variable endógena (Zheng, 1995; Lu, 1996; He, 2003; Gao & Sun, 2006).

China, que abordó de forma progresista la reforma y apertura basándose en las condiciones nacionales, se ha convertido en el mayor país en desarrollo y la mayor economía en transición, promoviendo el desarrollo económico rápido y sostenible, y, este proceso ha sido como un “ensayo del sistema institucional” (Zhong et al., 2006: 20). Como Lu (1996: 244-248) explica en su libro, *“a pesar de que la NEI nació en los países desarrollados occidentales (sobre todo, en Estados Unidos), sus métodos y principios son más adecuados para estudiar los países en desarrollo, especialmente, los países en la vía de transición”*. *“Aunque la NEI contiene los valores, la cultura, incluso la ideología del mundo occidental, existe la universalidad. Por una parte, las instituciones son reglas de juego, y el factor institucional es importante en todos los tipos de sociedad; por otra, el modo analítico de las instituciones se adecua en todos los países; por último, la prosperidad del mundo occidental, en un sentido, es establecer y perfeccionar las instituciones económicas de mercado. Por lo tanto, las reglas de funcionamiento y evolución de*

las instituciones indicadas por la NEI son el proceso de producir, desarrollar y mejorar las instituciones económicas de mercado”.

En el siglo XXI, el éxito económico de China y su experiencia de la transición de cuatro décadas, han sido objeto de atención cada vez mayor en el mundo académico (Fan *et al.*, 2011: 5). Mientras tanto, con el ascenso de la NEI en China desde la década de los 90 del siglo XX, *“el papel de las instituciones en el crecimiento económico se ha convertido en un tema destacado”* (Chen & Li, 2008: 251). Stiglitz (1994), North (1995a) y otros, han dado sugerencias para la reforma y la transición económicas de China, y han enfatizado la importancia de la reforma y la protección de los derechos de propiedad.

Algunos estudiosos atribuyen el éxito chino a una serie de condiciones iniciales e internas favorables, en lugar de la transición gradual o incremental que ha recibido numerosas críticas, y consideran que la suficiente libertad económica, la ausencia de graves desequilibrios macroeconómicos, la alta proporción de agricultores y un comercio exterior ya orientado hacia países de economía de mercado eran ventajas indudables, permitiendo al país utilizar eficientemente su estructura industrial (Hicks, 1990; Singh, 1991; Bell *et al.*, 1993; Gelb *et al.*, 1993; Adams, 1994; Sachs & Woo, 1994a, b; Raiser, 1995; *World Bank*, 1996). A la vez, otros investigadores, desde las perspectivas de la importancia del país y su gobierno, de la reforma incremental desde lo simple hasta lo más completo, y del “sistema de precios de doble vía”³ en el proceso de la reforma económica china, afirman la gran significación de la forma progresiva en la transición y el desarrollo económicos (Lin *et al.*, 1993, 1994; Lin, 1994; Fan, 1996; Zhang, 1997; Wu, 2009). Perkins (1992, 1994), Singh (1993), Naughton (1994a, b, 1995a, b), Nolan (1994a, b, 1995), McKinnon (1995) *“[nunca] ponen en duda la necesidad de la estabilidad macroeconómica para afrontar los inmensos retos de la transición. No obstante, discuten si la mejor forma de alcanzar o recuperar los equilibrios macroeconómicos es la estabilización radical o recesiva, puesto que existen otras formas de ajuste menos costosas. Tampoco consideran imprescindibles una privatización masiva y una apertura indiscriminada a*

³ El sistema de precios de doble vías (en inglés: Double-track pricing system): La coexistencia del precio fijo estatal y el precio de mercado.

la economía mundial, mediante la liberalización comercial inmediata, la devaluación repentina de la moneda o la atracción súbita de inversión extranjera. (...) [Asimismo], no desdeñan la importancia de las ventajas iniciales y de otros factores estructurales, pero consideran que la pauta gradualista ha contribuido de manera positiva al éxito de la reforma china” (Bustelo & Fernández-Lommen, 1996: 142-143).

La academia económica china, en el estudio de los problemas institucionales en la transición de su país, presta más atención a sus propias situaciones, basándose en la crítica y la herencia de la teoría clásica, pero llevando a cabo innovaciones en la propia teoría, expandiendo, en cierta medida, el poder explicativo de la NEI. Además, a diferencia de los estudiosos occidentales, al analizar los problemas de la oferta institucional los chinos se centran más en una visión del grupo, del país y no del individuo; Justin Yifu Lin, Ruilong Yang, Shaoan Huang, Yean Zhou y otros estudiosos nunca niegan el papel promotor del beneficio individual para el cambio institucional, únicamente sitúan el beneficio individual en el marco colectivo (He & He, 2006).

Muchos investigadores chinos inciden en el papel importante del cambio y las innovaciones institucionales en el crecimiento de su país (Lu & Hu, 1993; Zhang, 1995; Jin, 1998; Fang, 2000; Han & Zhu, 2000; Ke & Shi, 2000; Wang, 2000; Li, 2001; Zhou, 2001; Liu *et al.*, 2002; An & Wang, 2004; Chen, 2005). No obstante, todavía existe muchos problemas de las instituciones que restringen el crecimiento continuo de China (Pang & Zhao, 2000; Zhao & Pang, 2000; Li, 2001; Jiang, 2002: 108). Por ejemplo, el comportamiento a corto plazo, la búsqueda de intereses individuales, la corrupción, el desequilibrio de poder, la supervisión ineficaz, entre otros temas, no se han resuelto en su totalidad, por lo que aún quedan muchos espacios que pueden ser reformados, así que la puesta en marcha de innovación institucional está directamente relacionada con el desempeño de varios potenciales en el crecimiento chino (Ye, 2004).

El *China National Accounting and Economic Growth Research Centre of Peking University* (2005) también informa que se producen conflictos complejos en el desempeño macroeconómico de China, y existe un cierto grado de dificultades y problemas, en el modelo de crecimiento, en el

desequilibrio de la estructura industrial, en el desarrollo coordinado entre las zonas urbanas y rurales, en el suministro de factores de capital, en el apoyo de los recursos y el medio ambiente, en la inversión y la demanda del consumo, y en la distribución de los ingresos, que tienen que resolverse mediante la innovación institucional y un marco regulador eficaz.

Wu (2001: 7) señala que, *“el problema a nivel tecnológico al que nos enfrentamos no es muy difícil de resolver, pero, el problema esencial radica en nuestras instituciones, que reprimen, a menudo, el desempeño de la inteligencia de las personas”*. Considera que tiene un fuerte efecto negativo el modelo de crecimiento orientado por el gobierno con características de industria pesada, lo que influye en la baja eficiencia general de la economía; en los últimos decenios, la transformación del modelo de crecimiento se ha centrado mucho más en resolver el alto coste y los resultados limitados de la industrialización, y menos en las instituciones y las políticas que producen estos resultados (Wu, 2006).

2.2. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO EMPÍRICO

Para que el análisis teórico sea más convincente, es necesario realizar un análisis empírico previo para estudiar la interacción entre las innovaciones institucionales y el crecimiento económico, y, anexo al mismo, el tema más importante es la cuantificación de las instituciones. Dado que la institución es un concepto complejo y abstracto (Chen, 2012), al seleccionar y medir los indicadores institucionales no existe un estándar rígido, así que las conclusiones basadas en distintas teorías y metodologías son diferentes, lo cual produce mayor dificultad para el estudio empírico. Sin embargo, se observa en la mayoría de las investigaciones correspondientes, que el cambio y las innovaciones institucionales tienen efectos positivos en el crecimiento.

Algunos estudiosos, a través del análisis econométrico de la relación del crecimiento económico con las instituciones económicas (Rodrik, 1995, 1996, 2000; Hall & Jones, 1999), las instituciones políticas (Helliwell, 1994; Alesina *et al.*, 1996), los derechos de propiedad (Jaggers & Gurr, 1995; Chowdhurie-Aziz, 1997), la calidad institucional (Gallup *et al.*, 1999; Mellinger *et*

al., 2000; Easterly & Levine, 2002; Zhang & Li, 2008) y otros indicadores, revelan la importancia de las instituciones para el crecimiento económico y el desarrollo social. Además, algunos realizan los análisis empíricos aprovechando el “índice de transición” de los países en desarrollo, elaborado por el *European Bank for Reconstruction and Development*⁴ (Havrylyshyn *et al.*, 1998; De-Melo *et al.*, 2001; Falcetti *et al.*, 2002; Babetskii & Campos, 2007), y el índice de la “*International Country Risk Guide*” sobre el riesgo de la política y la economía de los países, publicado por el *Political Risk Services Group*⁵ (Knack & Keefer, 1995; Norton, 1998), y también comprueban la influencia positiva de la transición económica y el cambio institucional en el crecimiento económico.

En las investigaciones sobre las instituciones y la economía, los expertos atribuyen gran importancia a la libertad económica⁶ para impulsar el crecimiento. Krugman (1980) considera que el incremento del grado de libertad y la apertura del comercio obligan al gobierno a lanzar mejores políticas macroeconómicas para aumentar el rendimiento de la economía. Romer (1986), Lucas (1988), Grossman & Helpman (1991) observan que la libertad económica puede acelerar el progreso tecnológico y promover la distribución óptima de los recursos entre distintos sectores de producción. La NEI también hace hincapié en la importancia de la economía libre de mercado; en el marco analítico de North, el derecho de propiedad privada es el núcleo de las instituciones económicas, y por lo tanto, el comportamiento del gobierno debe

⁴ El EBRD, en su “*Transition Report*” anual, evalúa la liberalización del precio, la reforma de las empresas, la privatización, la liberalización del comercio, las políticas de competitividad, la reforma de las instituciones financieras y otros factores de los 27 países en transición, proponiendo un “índice de transición”.

⁵ El PRS Group, desde 1982, anualmente, evalúa los riesgos políticos, económicos y financieros entre los más de 140 países tanto desarrollados como en desarrollo, publicando el índice “*International Country Risk Guide (ICRG)*”.

⁶ Gwartney *et al.* (2000) definen la libertad económica como: Los individuos tienen libertad económica cuando la propiedad que adquieren sin el uso de la fuerza, fraude o robo está protegido de las invasiones físicas de otros, y son libres de utilizar, intercambiar, o dar sus bienes, siempre que sus acciones no violen los derechos idénticos de otros. Un índice de libertad económica debe medir el grado en el que la propiedad adquirida con razón está protegida y las personas se dedican a transacciones voluntarias. El punto central son la elección individual, la protección de la propiedad privada y la libertad de intercambio. Li-er (2008), teniendo en cuenta las condiciones nacionales de China, expresa la libertad económica como la protección de la libre competencia, el libre mercado, la libre elección, el comercio libre y la propiedad privada dentro del marco de la Constitución, la libertad refleja la situación económica.

limitarse para que no se obstaculicen los derechos de la libertad económica individual. Además, desde el punto de vista de la competitividad, la libertad económica fortalece la competencia exterior, y así, mejora la productividad (Wang & Mu, 2006: 77; Li-er, 2008: 18). Por esta razón, debe considerarse el grado de libertad económica como una variable importante, e incorporarla al modelo del crecimiento neoclásico (Easton & Walker, 1997).

Las investigaciones de Spindler & Miyake (1992), De-Vanssay & Spindler (1994), Ali (1997), Dawson (1998), Gwartney *et al.* (2000), Kaufmann *et al.* (2002) coinciden en señalar la fuerte correlación entre libertad económica y crecimiento económico; y que en los países que tienen una economía de mercado más madura, la calidad de sus instituciones es más alta, y el papel promotor de las mismas para el crecimiento también es más evidente. Por lo tanto, las instituciones económicas pueden medirse, en gran medida, por la libertad económica, y que la cuantificación de las instituciones se simplifica con la dimensión de dicha libertad (James *et al.*, 2000). El *Centre for Policy and Legal Studies*, como pionero, analizó el nivel de libertad económica con los datos provinciales estadounidenses. A partir de entonces, la *Heritage Foundation* midió cuantitativamente la libertad económica de cada país desde los años 90.

En los últimos años, la libertad económica, como un índice cuantitativo de las instituciones, ha sido introducida en el estudio empírico. Este índice lo elaboran, principalmente, tres organismos internacionales: La *Heritage Foundation* de Estados Unidos, el *Fraser Institute* de Canadá y la *Freedom House* de Estados Unidos. El método utilizado en los tres no es exactamente idéntico, pero como dicen Hanke & Waters (1997: 2), sus métodos están de acuerdo con muchos de los estándares evaluadores, tales como, la protección de los derechos de propiedad, el incentivo de la apertura al exterior, la reducción del control gubernamental de mercado, el grado de libertad de los impuestos de propiedad, etc. (Kaun, 2002).

Entre ellos, los más reconocidos son el “*Economic Freedom Index*”⁷ publicado por la *Heritage Foundation* con el *Wall Street Journal*, y el “*Economic Freedom of the World (EFW index)*”⁸ que

⁷ Los economistas de la *Heritage Foundation* definen la libertad económica como la eliminación del control gubernamental en la producción, la distribución y el consumo. El *Economic Freedom Index* abarca 178 países y regiones (2016), basándose en 10 categorías y 50 segundos indicadores, evalúa su libertad económica. La

realiza el *Fraser Institute*. Muchos investigadores, a partir de los indicadores evaluadores de ambos organismos, demuestran el papel positivo de la libertad económica en el crecimiento económico (Heckelman, 2000; Aixalá-Pastó et al., 2004; Cole, 2005; Wang & Mu, 2006; Doucouliagos & Ulubaşoğlu, 2008; Li-er, 2008)⁹.

Hasta el momento, ningún estudio muestra que la libertad económica tenga efectos negativos en el crecimiento. Sin embargo, los análisis de Heckelman (2000) y Carlsson & Lundström (2002) indican que algunos indicadores compuestos de la libertad económica no muestran una correlación significativa con el crecimiento. Wang (2007), en su estudio sobre la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento, llega a la misma conclusión. Esto, quizá, refleja la unilateralidad de representar las instituciones económicas atendiendo solo al grado de libertad en la economía, ya que en el estudio cuantitativo se deberían de incluir más factores.

Al cuantificar los factores institucionales en el desarrollo y la transición económica de China, también se pueden aplicar o desarrollar los índices de la libertad económica proporcionados por la *Heritage Foundation* y el *Fraser Institute* (Zeng & Fan, 2004; Yuan & Ye, 2005; Wang & Mu, 2006; Li-er, 2008; Zhang & Li, 2008). Los resultados del análisis muestran que establecer un sistema que propicie la libertad económica es un factor fundamental en el desarrollo de un país, sobre todo, en los países con bajos niveles de renta, porque las iniciativas privadas dinamizan los procesos de desarrollo. Durante el proceso de la reforma económica, la libertad económica en China ha mejorado significativamente, pero sus efectos siguen siendo relativamente bajos ya que China pertenece todavía a las economías “mayormente controladas

puntuación de cada indicador se sitúa entre 1-100, cuanto menor sea la puntuación, mayor será el nivel de intervención gubernamental en la economía, menor será la libertad económica. El instituto cree que la libertad económica es directamente proporcional al crecimiento económico de un país.

⁸ El *Fraser Institute* considera que el núcleo de la libertad económica es la elección individual, la protección de propiedad privada y la libertad de intercambio. El *EFW index* contiene más de 100 países y regiones principales del mundo, teniendo en cuenta el tamaño del gobierno, la estructura legal y la protección de los derechos de propiedad, la racionalidad de la política monetaria, la libertad de intercambios exteriores y el crédito, la fuerza laboral y el control del negocio, para medir la libertad económica. El índice se clasifica entre 1-10 puntos, siendo proporcional al grado de libertad.

⁹ Más estudios con el *EFW index*, ver <http://www.freetheworld.com/papers.html>.

(*mostly unfree*)”¹⁰. Esto significa que la influencia y el control gubernamentales aún son relativamente fuertes, y la protección de los derechos de propiedad debe mejorarse.

“El grado de libertad económica manifiesta la convergencia de las políticas e instituciones con la libertad económica en áreas diferentes. En la práctica, los resultados comparativos muestran que la liberalización económica y la economía de mercado están altamente relacionadas y, en cierto sentido, pueden utilizarse universalmente” (Wang & Long, 2004: 15). La *Heritage Foundation* y el *Fraser Institute* *“destacan que la reducción del control y la intervención gubernamental son los contenidos más importantes de la economía de mercado, pero solo la segunda tiene también en cuenta la razonabilidad de las instituciones y el sistema legal”* (Zeng & Fan, 2004: 31). Por eso, cada vez, hay más expertos chinos que, basándose en las metodologías de ambos organismos, y teniendo en cuenta la situación real de China, desde la perspectiva del cambio y las innovaciones institucionales, hacen análisis del proceso de *marketization*.

La *marketization* se refiere a un proceso de la reforma orientada al mercado (CNPC¹¹, 1996; Gu, 1997; Hoeven & Sziráczki, 1997: 101; Vickerstaff, 1998: 63; Zhou, 1999; Jin, 2000; Wang & Long, 2004)¹². Respecto a la evaluación del nivel de *marketization*, algunos estudiosos piensan que

¹⁰ Según el ranking de la *Heritage Foundation*, China se situaba en el nº136, nº137, nº139, en 2014, 2015, 2016, respectivamente, y el *Economic Freedom Index* era el 52.7, 52.5, 51.9. <http://www.heritage.org/index/ranking>.

¹¹ *The Institute of Market and Price of the China National Planning Commission*

¹² La *Marketization* o *Markertisation* es un proceso de reestructuración que permite a las empresas estatales operar como empresas orientadas al mercado a través de cambiar el entorno legal en el que operan (Van-Der-Hoeven & Sziráczki, 1997: 101). Esto se logra mediante la reducción de las subvenciones estatales, la reestructuración organizativa de la gestión (corporatización) y, en algunos casos, la privatización parcial (Vickerstaff, 1998: 63). La CNPC (1996), Wang & Long (2004) consideran el proceso de *marketization* como la transformación del modo de distribución de recursos desde la administración gubernamental hasta la regulación de mercado, es decir, eliminar o reducir el control estatal de la cantidad de oferta y demanda y el precio de los factores productivos. Chen (1999) define la *marketization* como un proceso en el que se aumenta el papel del mecanismo de mercado y se profundiza en su dependencia en la distribución de recursos. Para Gu (1997), la reforma de *marketization* de China se encarna, directamente, en el cambio de la estructura de la propiedad, y el cambio del sistema y del régimen administrativo del gobierno para las empresas estatales y los asuntos económicos; e indirectamente, en el cambio del nivel de *marketization* del trabajo, el capital, la producción, los precios y otros factores. Zhou (1999) señala que se debe

debe de establecerse el estándar evaluador (Chen *et al.*, 1999), y otros consideran que no hay un estándar absoluto, sino relativo (Xu, 1999). Pero, de todos modos, la significación de la evaluación “*no consiste en el valor en sí, sino en la tendencia del cambio reflejada por los valores*” (Chen *et al.*, 1999; Jin, 2000: 95).

La cuestión de cómo afecta la reforma de *marketization* al crecimiento, se ha convertido en uno de los temas más estudiados en la economía de transición, desde los años 90 del Siglo XX (Roland, 2000). La *School of Economics and Resource Management of Beijing Normal University*, en sus *Reports on the Development of China's Market Economy* 2003, 2005, 2008, 2010, informa que, a largo plazo, la relación entre el nivel de *marketization* y el crecimiento económico es robusta. Wang & Long (2004), aplicando el análisis de límites extremos (*the extreme bounds analysis, EBA*), también llegaron a la misma conclusión.

En la actualidad, el análisis empírico de la *marketization* de China, se efectúa, principalmente, a través del índice de *marketization*. Lu & Hu (1993), en su estudio propusieron, por primera vez, el índice de *marketization* para estimar el nivel de *marketization* de China. Y luego, Fan *et al.* (2001, 2004, 2007, 2010, 2011), basándose en la metodología de la *Heritage Foundation* y el *Fraser Institute* (Miles, *et al.*, 2004), y aplicando el análisis de componentes principales, hicieron sus análisis en relación a 5 aspectos y 23 sub-indicadores. Tras medir el nivel de *marketization*, establecieron el “Índice de *Marketization* de las Provincias de China” más completo. Este índice no depende de los elementos subjetivos como “la evaluación de los expertos”, sino que se utilizan una gran cantidad de datos del censo y de las encuestas, lo cual es más objetivo y tiene un significado práctico, ya que se puede conseguir la medida más completa y perfecta de *marketization* en China. Y debido a la coherencia del entorno macroeconómico y de las instituciones políticas entre las provincias chinas, se facilita el análisis cuantitativo, diferenciándose de los estudios comparativos transnacionales, en los que existen varias diferencias en el proceso de transición, como las instituciones políticas, el entorno

comprender y medir la *marketization* desde las visiones del espacio, de las relaciones internas y del entorno externo.

geopolítico, las políticas, el modelo de transición y otros factores difíciles de medir. Así, se da mayor solidez a los resultados obtenidos (Babetskii & Campos, 2007).

De manera parecida, Jiang & Song (1995), Gu (1995, 1997), la CNPC (1996), Chen *et al.* (1999), Zhou & Zhao (2004), Wang *et al.* (2005), Kang *et al.* (2006), Zhang *et al.* (2006) y otros estudiosos también diseñaron indicadores de *marketization* con variables diferentes y evaluaron su proceso concreto en China.

Pese a que se distinguen la elección de variables y la metodología en el estudio cuantitativo de *marketization*, en general, estas investigaciones han desempeñado el papel de puente para “construir sobre el pasado y preparar para el futuro” y “localizar lo occidental en la situación real de China”. Por un lado, la construcción del índice de *marketization* se fija en el índice de libertad económica que tenga una mayor influencia en el campo académico internacional, y se considera su aplicación en la situación real de China, siendo un proceso de localización, que puede, mediante el análisis cuantitativo del grado de *marketization*, estudiar el grado de libertad económica en el país. Por otro lado, la medición de *marketization* no solo es un resumen y conclusión de los estudios antecedentes, sino que también proporciona una manera analítica más científica y estandarizada para estudios posteriores.

En un sentido amplio, el proceso de *marketization* de China representa, fundamentalmente, la reforma de las instituciones económicas. Sin embargo, durante el proceso de transición, además de la *marketization*, deberían existir otros factores institucionales contribuyendo al desarrollo económico chino. Por ejemplo, la división laboral consigue que los trabajadores, a través de “*Learning by Doing*”, acumulen el conocimiento profesional y el capital humano necesarios; y la mejora del intercambio da lugar al descenso del coste de transacción; de esta manera, la economía consigue un efecto de rendimientos crecientes de escala (Zou & Zhuang, 1996). Las patentes (Pan, 2005), los funcionarios (Zhang & Gao, 2007), y los sistemas financiero y tributario (Ma & Chen, 2009) pueden promover el crecimiento económico directa e indirectamente. Las instituciones económicas, legales y empresariales son más capaces de atraer la inversión extranjera directa (Lu, 1999).

Por otra parte, algunos investigadores han estudiado la reforma de la propiedad (Liu, 2000), el desarrollo financiero (Shen & Zhang, 2004; Lin & Sun, 2008), los incentivos del gobierno local (Zhang & Gong, 2005; Xu, 2007), el capital humano (Yao & Zhang, 2008), la Investigación y el desarrollo (I+D) tecnológicos (Wu, 2008), la infraestructura (Liu, 2010) y otros factores y su contribución al crecimiento. Estas variables institucionales representativas se han enfocado en algunos aspectos particulares de la transición y el desarrollo económico de China, demostrando su importancia.

Para cuantificar, más completamente los factores institucionales, en la transición económica de China, Hu & Yan (1998), como innovador, introducen en su estudio la tasa de privatización, el nivel de apertura al exterior y el grado de *marketization*, como tres variables representativas, utilizando sus series temporales y haciendo un análisis de regresión con las series temporales del PIB. A través de ellas, obtienen la tasa de contribución de cada factor institucional al crecimiento económico. Jin (1998, 2001), basándose en el estudio anterior, añade una cuarta variable, la tasa de ingresos fiscales. Dicha tasa representa el cambio de la estructura de distribución de los intereses nacionales, y permite a cuantificar el cambio institucional de China, y así, comparar la influencia de cada variable en el desarrollo económico, calculando el efecto marginal y el coeficiente de elasticidad de cada una de ellas.

Los estudios de Hu & Yan (1998) y de Jin (1998, 2001) ofrecen un método o una línea analítica más clara, convirtiéndose en referencias de los análisis posteriores. Song (1999), Shen (1999, 2002), Fu & Wu (2002), Wang *et al.* (2002), Xue (2004), Yan *et al.* (2005), basándose en sus investigaciones, también analizaron y verificaron el desempeño de la innovación institucional en la transición económica china.

Además de los modelos y métodos analíticos aportados por la medición de *marketization* (la libertad económica), algunos estudiosos, a través de otros enfoques, o desde otros puntos de vista, hicieron el análisis del papel que jugaron las instituciones en la transición y el desarrollo económico (Ma & Shao, 1999; Shu & Xu, 2002; Jiang, 2004; Wang & Huang, 2004; Li, 2005; Luo

et al., 2005; Zhong et al., 2006). Entre ellos, la investigación de la TFP¹³ es más profunda. Caselli & Gennaioli (2003), Hsieh & Klenow (2010) consideran que la tasa de crecimiento y la disparidad de los ingresos se deben, en gran medida, a la diferencia de la TFP. Hsieh & Klenow (2009) afirman que, ignorando las diferencias del nivel tecnológico de las empresas, si la eficiencia de la distribución de los recursos de China pudiera alcanzar el nivel de Estados Unidos, su TFP podría incrementarse en un 30%-50%. *“Para las economías que ya cuentan con un mecanismo de mercado relativamente perfecto, la distribución de los recursos ya se ha optimizado básicamente, pues el aumento de TFP proviene, principalmente, del micro-progreso tecnológico”*; pero para China y otras economías en transición, *“todos los aspectos de la reforma de marketization podrán mejorar aún más la eficiencia de la distribución de recursos”* (Fan et al., 2011: 5). El cambio institucional, el progreso tecnológico, el cambio del capital humano, y la tendencia del tipo de cambio de RMB y de las reservas oficiales de divisas muestran que existe una mejora de la eficacia en la economía china (Yi et al., 2003). Se puede decir que el aumento de la productividad desempeña un rol muy importante en el desarrollo (Wang et al., 2008).

Fan et al. (2011: 5) señalan que el aumento de la TFP se debe, principalmente, a dos aspectos, *“el progreso de la micro-tecnología productiva, y el aumento de eficiencia debido a la mejora de distribución de los recursos”*. Por eso, si los recursos no pueden realizar esta transferencia debido a razones políticas o institucionales, podrían producirse pérdidas en su distribución, y así, reducirse la productividad de toda la sociedad. Según el modelo de Jorgenson (1961), el desarrollo económico chino desde la reforma y apertura ha ido acompañado de la reestructuración productiva en el proceso de industrialización, la fuerza laboral se ha transferido desde la agricultura a la manufacturación, y asimismo, el capital se ha transferido desde el sector agrícola a los sectores industrial y de servicios. La redistribución de los factores productivos desde las actividades de baja productividad a las de alta productividad produce una mejora de la eficiencia en la sociedad (Cai & Wang, 1999; Wang, 1999, 2000). Lin et al. (1994) indican que, para las economías en desarrollo como China, el capital es el recurso

¹³ TFP: *Total Factor Productivity* (Productividad total de los factores).

productivo más escaso, convirtiéndose en el cuello de botella del crecimiento; la eficiencia en la distribución de capital tiene mayor influencia en el crecimiento, y, el factor que influye y determina esta eficiencia es el entorno institucional (Levine & Zervos, 1996; Rajan & Zingales, 1998; Hallagan & Zhang, 1999; Beck *et al.*, 2000; Falcetti *et al.*, 2002; Huang, 2002; Wang & Huang, 2004; Zheng *et al.*, 2008).

La mayor parte de las investigaciones actuales sobre la TFP utiliza directamente la función de crecimiento de Solow para estimar el residuo (Li, 1995; Li & Zhong, 1998; Chow & Li, 2002; Wang & Yao, 2003; Zhang & Shi, 2003), o aplican los métodos más sofisticados, tales como el del *Data Envelopment Analysis (DEA)* para evaluar la eficiencia de la utilización de los factores productivos (Yan & Wang, 2004; Zheng & Hu, 2005). Los resultados de los análisis empíricos demuestran que, cuanto mayor sea el nivel de *marketization*, la eficiencia de la distribución mejorará. La eficiencia de las empresas públicas, en general, es más baja que la de las empresas privadas, pero con la mejora continua del entorno institucional, la diferencia entre las dos converge gradualmente, lo cual significa que la innovación institucional lleva a la convergencia de su eficiencia en la distribución de capital (Fang, 2006, 2007). Esto es porque las instituciones no solo afectan directamente al crecimiento económico, sino también porque, a través de su influencia en la eficiencia y distribución de los factores productivos, promueven el crecimiento (Li *et al.*, 2008: 53).

La estrategia de desarrollo de China desde la reforma y apertura, ha puesto el énfasis en el tipo de capital a expensas de la eficiencia en la distribución de los recursos y la utilización de los factores productivos, lo que ha ralentizado la TFP (Zheng *et al.*, 2008); además, la TFP es un factor que explica la divergencia regional (Fu & Wu, 2006: 52). Por eso, la contribución de la TFP será aún mayor para el crecimiento en el futuro, por lo que la innovación institucional debe centrarse en el aumento de la TFP (Hu & Chen, 2007: 57), de tal manera que cada región pueda compartir los logros de la innovación tecnológica y la innovación institucional (Fu & Wu, 2006: 52). China, en su objetivo de convertirse a largo plazo en una economía de mercado con una creciente TFP, debería prestar más atención en su desarrollo a la innovación y la I+D tecnológico, fomentar el espíritu empresarial y fortalecer la construcción de instituciones (Zheng *et al.*, 2008).

Y, en muchos estudios, la tasa de crecimiento de TFP de China es relativamente baja (*World Bank*, 1997; Wang & Yao, 2003; Zhang & Shi, 2003; *OECD*, 2005; Zheng & Hu, 2005), ya que no llega a 5%¹⁴. Krugman (2008), en su libro *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, señala que a pesar de que China ha logrado un relevante crecimiento económico, “no ha conseguido un crecimiento notable equivalente en la productividad”, este crecimiento es “el resultado de la utilización de los recursos a largo plazo, y no de la mejora de la eficiencia”. Debido a que la TFP de China se aproxima a cero (*World Bank*, 1993)¹⁵, el crecimiento está experimentando rendimientos decrecientes, por lo que tiende al estancamiento e incluso su recesión puede ser inevitable (Krugman, 2008)¹⁶.

Por lo tanto, algunos expertos creen que la mejora de la eficiencia no es la razón principal del crecimiento económico chino; el “crecimiento extensivo”, dependiente del aumento de la cantidad de los factores productivos, sigue siendo el modelo del crecimiento. Li & Chen (2006) lo ponen en duda, y se preguntan que si el crecimiento del país había sido impulsado

¹⁴ El *World Bank* (1997) estimó que durante 1978-1995 la tasa fue del 4.3%; Wang & Yao (2003) dieron una tasa del 2.4% entre 1978-1999; Zhang & Shi (2003), obtuvieron el -0.24% durante 1953-1978 y el 2.8% durante 1978-1999, y observaron que la fluctuación de TFP era grande antes de la reforma, el nivel de la TFP en 1978 comparado con el de 1952, se ha retrocedido; pero después de la reforma, la TFP ha mejorado significativamente. Los datos del *OECD* (2005) señalan que la tasa media era 3.7% durante 1978-2003 y se redujo a 2.8% en 2003. Zheng & Hu (2005), desde la perspectiva de la eficiencia tecnológica y el progreso tecnológico, examinaron el crecimiento de la TFP y su tendencia después de la reforma y apertura, los resultados indican que el país experimentó un período de alto crecimiento de TFP (4.6%) entre 1978-1995, y durante 1996-2001 se disminuyó a 0.6%.

¹⁵ El informe “*The East Asian miracle: economic growth and public policy*”, publicado por el *World Bank* en 1993, donde los datos muestran que la TFP de los países en desarrollo asiáticos está cerca de cero e incluso negativa.

¹⁶ Para Krugman, el crecimiento impulsado por la inversión es similar al “crecimiento extensivo” en el libro de texto de la ex Unión Soviética, que enfatiza el aumento de inversión, y realiza el crecimiento económico mediante el aumento de la cantidad de factores productivos. Él cree que el modelo de crecimiento sostenible es similar al “crecimiento intensivo” en el mismo, que se centra en perfeccionar la relación entre *input* y *output*, y en realizar el crecimiento a través de mejorar la eficiencia; y, comparado con el “crecimiento extensivo”, debe ir acompañado de una relativamente alta TFP. El crecimiento extensivo, en economía, se basa en la expansión de la cantidad de *inputs* para aumentar la cantidad de *outputs*, opuesto a lo del crecimiento intensivo. Por ejemplo, el crecimiento del PIB causado solo por aumentos en la población o el territorio sería el crecimiento extenso (Bjork, 1999: 2, 67). Por lo tanto, el crecimiento extensivo es probable que esté sujeto a rendimientos decrecientes. Entonces, se considera a menudo que no tiene ningún efecto sobre la magnitud del per cápita a largo plazo (Castellanos & Alvarez, 1996: 59-68).

principalmente por la utilización de los factores antes de la reforma económica, y el modelo siguió siendo el mismo tras la reforma, entonces, ¿entre estas dos etapas, en esencia, no existe ninguna diferencia? Yi *et al.* (2003) también consideran que cuando las economías emergentes importan equipos, los precios pagados contienen el gasto en I+D de los países desarrollados y las “ganancias de la innovación”. La investigación de Krugman, evidentemente, subestima la TFP y el crecimiento de China.

Para responder a esta interpretación, los estudiosos comenzaron a descomponer, aún más, la TFP, para encontrar los motivos del crecimiento chino después de la reforma. *“En la mayoría de los casos, la TFP se descompone en el progreso tecnológico y la eficiencia tecnológica. El progreso tecnológico determina el límite de producción óptimo al que puede llegarse con los factores utilizados existentes, mientras que el aumento de la eficiencia tecnológica determina si la producción real puede alcanzar este límite óptimo”* (Hu, 2010: 10). El resultado del estudio de Guo *et al.* (2005: 46) muestra que, *“existe una gran divergencia económica provincial que tiende a aumentar, y esto se debe a la diferencia de la TFP, sobre todo en el progreso tecnológico”*. Li & Chen (2006: 1, 2) consideran que la transformación de la estructura dual urbana-rural es uno de los factores fundamentales para mejorar la eficiencia económica, concretamente, antes de 1990 (Chen & Li, 2004).

Además, algunos investigadores, adoptando una visión geográfica y regional, analizan el factor institucional en las regiones de China, ya que explica la razón fundamental de la diferencia del desarrollo económico regional. Son las diferencias en la estructura institucional y la eficiencia de su uso, las que provocan y agravan la diferencia en el nivel económico entre las ciudades costeras e interiores de China (Song, 1999; Deng, 2000; Sun, 2000; Wang, 2001; Sun *et al.*, 2002; Hu, 2003; Wang *et al.*, 2005; Yan *et al.*, 2005; Gao & Sun, 2006).

3. METODOLOGÍAS DE LA INVESTIGACIÓN

Se puede observar, en los estudios citados, que las interpretaciones sobre el “milagro chino” y el “modelo chino” y sus resultados sobre el crecimiento y la transición económica de China,

han dado lugar a numerosas teorías fruto de las diferentes investigaciones. Los autores occidentales se basan principalmente en la teoría de la NEI para analizarlo, echando mano de los indicadores como el grado de libertad económica o el nivel de gobernanza. En cambio, los investigadores chinos tienden más a tener en cuenta las condiciones específicas de China, y tratan los factores importantes para el crecimiento del país como las variables representativas para cuantificar las instituciones, comprobando de este modo su papel en los procesos de desarrollo.

No obstante, en los distintos estudios teóricos que han tratado el tema, todavía persisten algunos problemas que no han sido completamente resueltos. En primer lugar, como se ha mencionado anteriormente, los estudios correspondientes a la economía e instituciones chinas en las literaturas académicas occidentales dependen principalmente de los análisis cualitativos; y los escasos trabajos realizados bajo una óptica cuantitativa se basan esencialmente en los indicadores proporcionados por algunos institutos académicos. No puede negarse la posibilidad de que estos estudios sean útiles para observar la tendencia del desarrollo en la economía china en comparación con la de otros países y regiones; pero en general, precisan de una investigación más profunda de sus problemas específicos, y, por ende, tanto sus métodos como sus resultados carecen de una visión general.

Estas carencias, por una parte, provienen de la diferencia entre la teoría y la realidad, especialmente cuando se representa una comparación entre la teoría económica occidental y la experiencia real de la reforma y apertura china, por lo que dicha diferencia requiere un estudio más localizado, más cercano a las condiciones nacionales y con una mayor atención a las características de la transición económica del país. Por otra, también se debe a la diferencia de las instituciones políticas, ya que las distintas visiones normalmente conducirán a comprensiones diferentes del Estado, el mercado y las empresas. Así pues, al diseñar y aplicar los indicadores, tales como el grado de libertad económica, el nivel de gobernanza o el estado de intervención gubernamental, aparecerán inconsistencias con la realidad social de China.

Con respecto a la literatura académica china, se echa en falta, de manera sistemática, la organización y la aplicación de las teorías económicas ortodoxas occidentales; y sus

investigaciones, generalmente, tienden a aplicar los métodos cuantitativos. Debido a que existe una gran diversidad al diseñar los indicadores y seleccionar los datos, los resultados que se obtienen son muy diferentes unos de otros. Además, los datos referenciados en muchos análisis empíricos son relativamente antiguos, y el hecho de que resulten obsoletos produce debilidad en la representatividad de los indicadores utilizados. Estas inexactitudes pueden deberse a que en los últimos 20 años, sobre todo después de adherirse a la OMC, la fuerza económica y el nivel comercial de China han mejorado significativamente; y a que, en la última década, especialmente después de la crisis financiera internacional de 2007, la economía del país está evolucionando gracias a los profundos cambios en su estructura productiva. Si el análisis cuantitativo no tiene en cuenta estos factores, los resultados, en gran medida, perderán su sentido.

Por otro lado, los estudios efectuados sobre el desarrollo, el crecimiento y la transición de la economía china después de la reforma y apertura, suelen dividir este proceso en distintas etapas, y analizan alguna de sus reformas con una perspectiva independiente respecto a las demás; sin embargo pocas veces efectúan el análisis de manera profunda, haciendo hincapié en los factores institucionales más trascendentes que afectan a dichas reformas; entretanto, muchos estudios sobre las instituciones son a menudo demasiado estrictos, enfocándose únicamente en el cambio del sistema económico, sin tener en cuenta otras innovaciones institucionales importantes.

Por último, pocas investigaciones tratan la urbanización china como una innovación institucional, y la introducen en el análisis cuantitativo como una variable de las instituciones. No obstante, la urbanización es el resultado del desarrollo económico del país, puesto que la reforma del sistema de propiedad iniciada en las zonas rurales ha liberado una gran cantidad de mano de obra barata; unida ésta al entusiasmo por la producción y la necesidad de una nueva vida, ha producido el crecimiento y desarrollo de las empresas de los pueblos y aldeas (TVEs). Posteriormente, debido también a esta creciente masa laboral, ha aumentado la prosperidad de las actividades secundarias y terciarias en las zonas urbanas. Por lo tanto, la urbanización debe incluirse en la innovación institucional de la reforma del sistema de propiedad para realizar un análisis desde el punto de vista tanto cualitativo como cuantitativo.

En consecuencia, en primer lugar, este trabajo tratará de relacionar la teoría económica occidental y las situaciones políticas y económicas de China, basándose en la teoría de la NEI y teniendo en cuenta las características y los logros de la innovación institucional en la transición del país, sin obviar el reflejo de sus diferencias en el desarrollo regional, de tal forma que pueda acometerse el análisis completo de las innovaciones. Por una parte, se aclararán los conceptos de instituciones y su transformación para mejorar su comprensión, y para explicar las innovaciones institucionales en este proceso se mostrará la evolución de la teoría del crecimiento económico en el caso de la transición china; además, para estudiar empíricamente la contribución de la innovación institucional a la transición del país, se seleccionarán y diseñarán los indicadores necesarios para formular un modelo econométrico.

En segundo lugar, se considerarán los años de 1978, 1985, 1992 y 2001 como los períodos clave para analizar las tres innovaciones institucionales en la transición económica de China (la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico y la apertura al exterior). Este enfoque no es solo una inducción y conclusión con diversas etapas de la reforma y apertura, sino que también revela las innovaciones institucionales más importantes que han permitido implantar las reformas discontinuas.

Por último, dada la importancia de la urbanización en la transición, se analizarán con el método cualitativo sus logros reales y se observarán con el método cuantitativo su desarrollo y tendencia; mientras tanto, introduciendo este factor en las innovaciones institucionales de la reforma del sistema de propiedad, se estudiará su contribución real al proceso de transición en China.

Por lo tanto, en este trabajo se aplicarán metodologías tanto cualitativas como cuantitativas. De una parte se analizará la implicación de las innovaciones institucionales en la transición económica china en el contexto de desarrollo histórico, sacando las debidas conclusiones; por otra, se utilizará el estudio empírico para explicar las conclusiones del análisis cualitativo. Ambos análisis realizados en el trabajo están unificados y son complementarios. El cualitativo es la premisa básica del cuantitativo; a su vez, el cuantitativo permite al cualitativo ser más científico y preciso, y de este modo, sacar conclusiones más generales y profundas.

En el estudio cualitativo, se aplicará el método del análisis de documentos, con la consiguiente búsqueda e investigación en una amplia cantidad de fuentes académicas, con el fin de organizar, analizar, inducir y concluir las transiciones económicas después de realizar la reforma y apertura, lo cual nos llevará a deducir la implicación de la innovación institucional en estos procesos.

En los trabajos de Vázquez-Barquero (2002, 2005, 2007, 2016) y Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard (2016), se puede observar que la sinergia positiva entre las fuerzas del desarrollo es muy importante; las instituciones, como la fuerza más esencial, y sus innovaciones en diversas épocas y áreas también deben interactuar, puesto que solo de esta manera serán capaces de impulsar el desarrollo de la economía, y en último término, su transición.

Observando los resultados del desarrollo y el éxito de la transición del país, se puede comprobar que debe existir una sinergia positiva entre la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico y la apertura al exterior. Por lo tanto, las transiciones económicas de distintas etapas no se produjeron por las innovaciones institucionales de forma independiente, sino que también influyó el efecto *spillover* acumulado de las realizadas en las etapas anteriores o en otras áreas, de lo que se deduce que las actuales pueden desempeñar conjuntamente un papel positivo para aquellas que se produzcan en etapas posteriores o en áreas diferentes.

Por consiguiente, con el fin de abordar una investigación más coherente que muestre con mayor claridad el contexto de la transición económica china, debe dividirse este proceso en cuatro etapas que son la realización de la reforma y apertura en 1978, la implementación de la reforma de las empresas de propiedad estatal en 1985, el establecimiento de la economía socialista de mercado en 1992, y la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. El análisis incluirá una visión de las innovaciones institucionales que produjeron la transición de cada etapa. También, teniendo en cuenta la sinergia de estas innovaciones independientes, se estudiarán sus características y resultados en la transición, así como sus efectos en las diferencias regionales.

En el estudio cuantitativo, se realizará una evaluación de las características de las innovaciones institucionales, estableciendo las variables que las pueden representar y analizando su contribución a la transición económica china¹⁷.

Se adoptará, principalmente, el método de Deng (1982), Hu & Yan (1998) y Jin (1998, 2001) que enseñan cómo establecer los indicadores institucionales introduciendo ciertas modificaciones. Por un lado, China ha realizado en su transición económica una transformación de la propiedad pública única y absoluta a la propiedad mixta, por lo que debe tenerse en cuenta el indicador de propiedad para representar la reforma del sistema de propiedad. Esta reforma se inició en las zonas rurales y se amplió y desarrolló en las urbanas, por lo que deben de tratarse estas dos dimensiones. Así que se seleccionarán la urbanización producida por la reforma principalmente en las áreas rurales y la privatización producida principalmente en las urbanas como sub-indicadores de esta reforma.

Por otro lado, en este proceso, China ha realizado una transformación de la economía planificada a la economía de mercado, por lo que se introducirá el indicador de *marketization* (un proceso de la reforma orientada al mercado) para representar dicha transformación en el sistema económico. Se tenía el propósito de hacer referencia a los datos del “*Index of Marketization of China’s Provinces Report*” propuesto por Gang Fan & Xiaolu Wang, *et al.* (2001, 2004, 2007, 2010, 2011), no obstante, debido a que la serie temporal de este índice es relativamente corta y los datos han quedado obsoletos, no se ha considerado factible aplicarla en nuestra investigación. Por esta razón se adoptará un método de cálculo más idóneo para averiguar el “índice de *marketization*” de China, el elaborado por Jin (2001), pero prescindiendo del “índice de *marketization* de parámetros económicos” por su limitado papel representativo, y manteniendo el “índice de *marketization* de factores productivos” que tiene más capacidad para analizar el proceso de *marketization* de China.

¹⁷ En el análisis cuantitativo, el método econométrico que se aplicará es el método de *Ordinary Least Squares Estimators (OLS)*, y los *softwares* econométricos que se elegirán son: Matlab, *Grey System Modeling Software* y Eviews 8.

Por último, también se ha abordado la transformación de la economía cerrada a la economía abierta, por lo que se introducirá el indicador de globalización que representa la apertura al exterior. Para la evaluación cuantitativa de la globalización se diseñarán dos indicadores, el de inversión internacional y el de comercio internacional. Coherentemente con las políticas chinas de apertura al exterior de “introducir al país” y “salir del país” y el principio bidireccional de la globalización, se dividirá la inversión internacional en la inversión extranjera directa (IED) en China y la inversión china en el exterior, y se considerará el comercio internacional de importación y de exportación.

Para analizar la contribución de las innovaciones institucionales en la transición económica de China, se establecerá una Regresión Lineal Múltiple del índice de crecimiento del PIB con el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización, obteniendo los coeficientes de regresión que nos servirán para evaluar la tasa de contribución en cada uno de los indicadores institucionales.

$$GDP_t = b_0 + b_1 \cdot PRO_t + b_2 \cdot MAR_t + b_3 \cdot GLO_t + \mu_t$$

En la ecuación, GDP, PRO, MAR, GLO, representan, respectivamente, el índice de crecimiento de PIB, el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización.

A través del análisis cualitativo, se podrá encontrar la implicación de las innovaciones institucionales en la transición económica de China, inducir y establecer las conclusiones con el apoyo de sus características, logros y diferencias en el desarrollo económico regional. Mientras tanto, el análisis cuantitativo permitirá definir el concepto de la innovación institucional, y mediante la selección y la cuantificación de sus indicadores, se podrá observar directamente la tendencia evolutiva de cada uno de ellos; y se utilizará el modelo matemático para calcular la tasa de contribución de cada innovación en la transición del país. Esta metodología, que combina el análisis cualitativo con el cuantitativo permitirá utilizar en este trabajo el apoyo de un gran número de documentos académicos, haciendo que la investigación resulte bien fundada.

4. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Este trabajo se organiza en cinco capítulos. En el Capítulo I se expone una introducción en la que se tratará de presentar el contexto y el objetivo de la investigación, organizando, presentando y comentando los resultados obtenidos en trabajos precedentes, y de este modo, explicar las innovaciones del trabajo y la metodología utilizada en la investigación.

En el Capítulo II, se tratará inicialmente de describir con detalle la función y los efectos económicos de las instituciones, y, de igual manera, se procederá con los motivos y las características del cambio institucional. El estudio de las teorías del crecimiento económico permitirá identificar el contexto evolutivo de la endogenización del factor institucional, y observar la estrecha relación existente entre las instituciones y el crecimiento económico. Este capítulo establecerá una base teórica para los siguientes pasos en la investigación.

En el Capítulo III, se realizará un análisis cualitativo de la implicación que conllevó las innovaciones institucionales en la transición económica de China. En la primera sección, después de organizar y estudiar una gran variedad de documentos, se identificarán las innovaciones institucionales más relevantes en la transición del país desde la reforma y apertura. Ello nos permitirá realizar un análisis de las características propias de las instituciones y de los resultados que se generan con la aplicación de las innovaciones, mostrando las diferencias institucionales en el desarrollo regional, en las segunda, tercera y cuarta secciones.

El Capítulo IV es el estudio empírico del trabajo. Haciendo uso del mismo se diseñarán, cuantificarán y evaluarán los indicadores institucionales correspondientes a las innovaciones más importantes de la transición que se analizarán en el Capítulo III. Además, se aplicará el método de *OLS*, de manera que con el modelo econométrico se pueda estimar la contribución de los cambios institucionales en la transición económica de China.

Las conclusiones del trabajo figurarán en el Capítulo V en donde se recogerán los resultados de los capítulos anteriores, contrastando de esta forma la hipótesis propuesta en la Introducción: el hecho de que las innovaciones institucionales han desempeñado un papel fundamental en la

transición económica de China, y que su contribución ha sido positiva y notable para el éxito de este proceso.

CAPÍTULO II: CAMPO TEÓRICO DEL ESTUDIO

1. LAS INSTITUCIONES

1.1. COMPRENSIÓN DE LAS INSTITUCIONES

Los institucionalistas tradicionales consideran que las instituciones son como una propiedad común de costumbres fijas del pensamiento, regulaciones de conducta, principios de derechos y riqueza (Veblen, 1899), son una costumbre natural, convirtiéndose en un hecho axiomatizado y necesario debido a su habitualidad y aceptación general (Veblen, 1923). Las instituciones contienen tanto las costumbres existentes como las ceremonias humanas originales (Ayres, 1953). Desde la perspectiva del análisis general, las instituciones son el control de las acciones colectivas para las acciones individuales, y son el producto de ajustar el conflicto de interés económico. La acción colectiva mantiene una relación estrecha con las reglas de juego existentes, informando a los individuos qué pueden, deben y tienen que hacer; las instituciones se establecen a través de sanciones morales, económicas y legales (Commons, 1934).

La NEI presta más atención a interpretar las instituciones desde la perspectiva del individuo, poniendo de relieve que el estudio debe tener una visión de las personas reales, ya que ellas interactúan con las limitaciones que plantean las instituciones, las cuales son inseparables de cualquier actividad socioeconómica de las personas. La teoría económica ortodoxa también habla de la motivación y el comportamiento humanos, pero se supone que las personas son racionales en su búsqueda de la maximización de la utilidad. Sin embargo, para la NEI, esta búsqueda mencionada está sujeta a ciertas restricciones que consisten en un conjunto de reglas y normas, “inventadas” o “creadas” por las personas. Si no hubiera restricciones institucionales, dado que todo el mundo busca la maximización de la utilidad, la vida socioeconómica sería un caos y resultaría ineficiente (Lu, 1996: 18).

Samuelson (1954, 1955) considera las instituciones como un “bien público”, ya que, en su proceso de formación, como una regla pública, se aplican progresivamente a todas las personas. No obstante, comparadas con los bienes públicos generales, las instituciones son invisibles, son el reflejo de la mente humana y la elección pública bajo la forma de los intereses creados, y se presentan como un sistema legal, de reglas, normas y costumbres; además, algunas instituciones son exclusivas, porque pueden beneficiar a la mayoría de las personas y pueden ser perjudiciales para una minoría. A pesar de todo, aclarar la característica de “bienes públicos” de las instituciones, es fundamental para comprender los principios de la NEI (Lu, 1996: 18-19).

Schultz (1968) define las instituciones como un conjunto de reglas que implican actividades sociales, políticas y económicas. Para Schultz, las instituciones existen para prestar servicios a la economía, lo cual plantea una clasificación ya clásica: i) instituciones para reducir los costes de transacción (mercado de divisas, futuros, etc.); ii) instituciones para influir en el riesgo de distribución de los factores productivos entre los propietarios (contratos, acuerdos cooperativos, empresas, seguros, seguridad social pública, etc.); iii) instituciones para facilitar una relación entre las organizaciones funcionales y el flujo de ingresos personales (derechos de patrimonio, antecedentes personales, otros derechos de los trabajadores); iv) instituciones para decidir el marco de producción y distribución de los bienes y servicios públicos (autopistas, aeropuertos, escuelas, etc.). Estos arreglos institucionales son factores ignorados en el mercado perfecto; aunque no se añadan a los factores productivos (capital y trabajo), dichos factores influyen en la dinámica del crecimiento económico. La mayoría de las instituciones descritas por Schultz pertenecen a las normas de conducta de las transacciones, los reglamentos del comportamiento económico y las reglas de los bienes públicos. Su análisis trata de medir la influencia de las instituciones en la conducta humana, en la distribución de los recursos y en el crecimiento económico, principalmente, diferenciando entre las distintas funciones institucionales.

Schotter (1981) sostiene que las instituciones se refieren a las actividades sociales regulares acordadas por los miembros en la sociedad; su regularidad se presenta en diversas y repetidas situaciones específicas, y debe ser capaz de ejecutarse por sí misma, o ser recurrida por alguna

autoridad externa. Coase (1984) define las instituciones como una serie de reglas sobre el arreglo y el ajuste de los derechos de propiedad. Y, para Neale (1987), las instituciones proporcionan los arreglos que se pueden observar y obedecer, manteniendo la particularidad de tiempo y lugar, es decir la historicidad. En concreto, una institución puede identificarse por tres características: existe una gran cantidad de actividades humanas visibles y reconocidas; existe un orden de las actividades humanas con repetitividad, estabilidad y previsibilidad; existe el concepto popular de explicar y evaluar las actividades humanas.

En resumen, *“las instituciones proveen el marco dentro del cual los seres humanos interactúan, estableciendo las relaciones cooperativas y competitivas que constituyen una sociedad y, más específicamente, un orden económico”, y “son un conjunto de reglas, y procedimientos que cumplen los individuos en su interés por maximizar la riqueza”*. Por lo tanto, las instituciones son las reglas de juego en la sociedad, las cuales afectan a la interacción de los recursos humanos, y constituyen el marco de intercambio en los campos sociales, políticos y económicos. El marco institucional, ya sea de las relaciones individuales o del sistema político o económico, al tratarse de una creación hecha por humanos cuyo funcionamiento no es automático ni “natural”, se altera continuamente con los cambios de la tecnología, la información y el capital humano si todo funciona de forma correcta. El marco institucional implica una variedad de instituciones y de organizaciones que no solo facilitan las políticas, sino que también proporcionan los medios eficaces para eliminar las soluciones fallidas (North, 1981: 201; 1991; 2005).

North (2005: 6) expone que un conjunto de reglas institucionales se compone de las restricciones informales reconocidas por la sociedad, las restricciones formales reguladas por el país, y su ejecución. *“El mayor espacio de la vida de las personas lo condicionan las normas informales”, que incluyen “las costumbres, las tradiciones, y los códigos de conducta”* (North, 1990: 6). Estas reglas informales, a menudo, sustituyen al mercado ausente y ayudan a resolver problemas (Meier, 2005: 135-136).

Entre éstas, la ideología está en el núcleo central, ya que no solo consiste en el valor, la ética, la moral, y las costumbres y los hábitos, sino que también *“constituye un modelo de algún arreglo*

institucional formal". La ideología puede definirse como un conjunto de creencias sobre el mundo, que tiende a condicionar, moralmente, la división del trabajo, la distribución de los ingresos y la actual estructura institucional de la sociedad (Lu, 1996: 21-22). Existe la ideología ya que el mundo es complejo y la racionalidad humana es limitada. Cuando los individuos se enfrentan a la complejidad del mundo y no pueden tomar decisiones racionales rápidas y, en particular, con un bajo coste, así como cuando el nivel de complejidad de la vida real supera los límites racionales, pueden recurrir a las ideologías para elegir el "acceso directo" o tomar un atajo (Lu, 1996: 22-23). Las personas aprovechan la ideología para apoyar u oponerse al orden mundial existente y construir un nuevo orden (Yao, 2008).

En cambio, las normas formales se definen como un conjunto de políticas y reglamentos creados con consciencia, incluyendo, principalmente, las constituciones, las leyes, o los derechos de propiedad (North, 2005: 201-202). Estas reglas políticas y económicas y los contratos, así como su estructura jerárquica, restringen el comportamiento humano. Los economistas de la NEI prestan mucha atención a la relación entre las reglas formales y los derechos de propiedad; piensan que cuando el beneficio esperado es mayor que el coste esperado, es probable que surjan los derechos de propiedad. En esta estructura jerárquica, la eficiencia de las reglas de juego es la clave de los derechos de propiedad. Las reglas formales concretas regulan las actividades de los partidos políticos, reducen el coste de transacción y generan derechos de propiedad eficaces, ya que de no ser así, los derechos de propiedad serían ineficaces (Lu, 1996: 24-25).

Existe una relación estrecha entre las normas formales e informales: *"la combinación de las reglas constitucionales con los códigos de conducta morales y éticos garantizan la estabilidad de las instituciones y las hace cambiar lentamente"* (North, 2005: 205). Las reglas formales solo pueden desempeñar su papel bajo el reconocimiento social, es decir, si son compatibles con las normas informales. Es difícil distinguir la influencia en el desarrollo económico de las reglas formales e informales en la vida socioeconómica real. Las normas formales e informales pueden ser sustitutivas o complementarias; y, a medida que la economía se desarrolla y la organización social se vuelve más compleja, las reglas formales tienden a reemplazar a las informales (Meier, 2005: 136). Sobre todo, en los países en transición institucional, el gobierno

a menudo trata de realizarla a través del cambio de las normas formales. Pero este cambio, en un cierto período, es posible que sea incompatible con las reglas informales debido a que *“las informales no se pueden crear de la noche a la mañana”* (North, 2005); así, surge una “tensión” cuyo nivel depende del grado de desviación de la nueva norma formal con respecto a la regla informal original. Por esta razón, debido a las diferencias de las normas formales y de las características de su aplicación, transferir las reglas políticas y económicas formales de los países occidentales de economía de mercado a los países emergentes y de la Europa Oriental, ya no supone una condición suficiente para lograr un buen resultado económico (North, 1995: 25). La privatización no es la panacea para resolver los malos resultados económicos (North, 1990).

Además, North (1990: 6) enfatiza que la efectividad de la aplicación institucional es también importante. *“Sin el mecanismo de ejecución, cualquier institución, sobre todo, las reglas formales, serán inútiles”*. *“El hecho de que el mecanismo de ejecución de un país resulte eficaz (o tenga obligatoriedad), depende, principalmente, del coste del incumplimiento. Un mecanismo de ejecución sólido y fuerte, producirá un alto coste de incumplimiento, por lo que cualquier incumplimiento se convertirá en una actividad antieconómica, es decir, el coste es mayor que la utilidad del incumplimiento”* (Lu, 1996: 28-29).

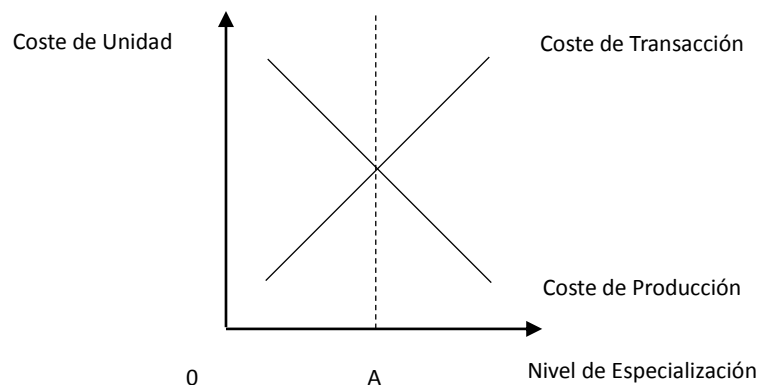
1.2. FUNCIÓN DE LAS INSTITUCIONES

Las instituciones, a través de un conjunto de reglas, definen la relación entre los actores de las transacciones, reducen la incertidumbre del entorno y el coste de transacción, protegen los derechos de propiedad y promueven las actividades productivas, por lo que el beneficio potencial de las actividades de transacción puede convertirse en una realidad. Por esta razón, reducir los costes de transacción es la función más básica de las instituciones (North, 1981; 1990: 6; 2005). Dado que el coste de transacción se utiliza, principalmente, para coordinar las actividades transaccionales entre las personas en el proceso de su ejecución sin recurrir al proceso de producción directo, se puede afirmar que bajo la condición de producción establecida, el tamaño del coste de transacción puede reflejar el nivel de eficiencia en la

actividad económica de un país (Wallis & North, 1986; Coase *et al.*, 2004). *“El desarrollo económico consiste en un proceso de crecimiento y acumulación de capital y conocimiento en el que los actores y las organizaciones económicas y sociales toman decisiones para invertir, intercambiar bienes y servicios, llegar a acuerdos y firmar contratos. Todas estas decisiones están respaldadas por las instituciones creadas para facilitar las transacciones entre los actores y las organizaciones y, en última instancia, para reducir los costes involucrados en la realización de los intercambios”* (Vázquez-Barquero, 2002: 93).

En segundo lugar, las instituciones son capaces de crear condiciones para la cooperación. La teoría de economía tradicional considera las instituciones como una variable exógena en la distribución de los recursos, por lo que no puede explicar la eficiencia de la cooperación. En cambio, en la teoría de la NEI, la disminución de los costes de transacción podrá resolver la cuestión de la cooperación que puedan encontrar las personas, creando así la condición del funcionamiento de las empresas y organizaciones. Las instituciones, en este sentido, son un conjunto de acuerdos que surgen de las múltiples interacciones en el proceso de cooperación. La introducción de la variable institucional en el modelo económico, puede explicar por qué los competidores quieren cooperar y en qué forma se realiza la cooperación. El análisis de la NEI muestra que, en la historia, el aumento del coste de transacción se ha limitado al desarrollo de la división y la especialización productiva. Las instituciones, sin duda, podrán generar ahorro en los costes de producción causado por la mejora del nivel de la especialización, el cual debe de ser mayor o igual al aumento del coste de transacción. Éste se encuentra en el lado derecho de la intersección A de dos líneas en el Gráfico 2, siendo A el punto de inflexión donde aparece la institución (Lu, 1996: 45).

Gráfico 2: Punto de inflexión del coste de transacción y el coste de producción



Fuente: Lu (1996: 45).

En tercer lugar, las instituciones pueden proporcionar un mecanismo de incentivos. North afirma que *“la principal fuente de crecimiento económico es la estructura institucional que determina los incentivos”* (2000: 493-494), esta estructura puede proporcionar los mayores beneficios para los participantes (1997: 1-7). North & Thomas (1973) señalan que, *“una organización eficaz es el factor clave del crecimiento económico”*, lo que explica la razón de su ascenso en el mundo occidental, y también la causa de la pobreza en el “Tercer Mundo” (North, 1990: 110). Una organización eficaz necesita contar con un sistema institucional y determinar los derechos de propiedad, de tal forma que pueda dirigir los esfuerzos económicos individuales a una actividad económica, acercando el beneficio individual al beneficio social. Por lo tanto, los costes pagados se correlacionan con los beneficios obtenidos de los actores económicos, y de esta forma se evita el “problema del polizón (*free rider problem*)”. El acercamiento constante del beneficio individual al social, es un proceso en el que se mejoran los derechos de propiedad y la distribución. Los economistas neoclásicos consideran que el beneficio individual y el social son siempre iguales en la actividad económica, pero en el desarrollo histórico y en la realidad, esta suposición no es correcta (Hu & Lu, 1995). *“En la sociedad humana sigue siendo difícil de conseguir que el beneficio individual se acerque al social”*, por lo tanto, *“las instituciones que promueven el esfuerzo y la innovación de los individuos son las mejores, ya que pueden proporcionar un incentivo a las personas en la sociedad”* (Lu, 1996: 57-58).

Por último, las innovaciones institucionales son propicias para endogeneizar los intereses externos. North, desde la perspectiva del análisis coste-beneficio, indica que cuando el coste individual causado por el comportamiento individual no es igual al coste social, o el beneficio individual no es igual al beneficio social, existe la externalidad¹⁸. De esta manera, “[dicho coste o beneficio] no se asume totalmente por sí mismo, ya que existe la probabilidad de que se asuma el coste o el beneficio causado por el comportamiento de otros”. Por lo tanto, “Establecer una institución de propiedad exclusiva es un gran cambio en la historia del desarrollo socioeconómico humano, y el proceso de establecimiento es el proceso de endogeneizar la externalidad. Solo después de establecer [esta institución exclusiva], el cálculo económico del coste-beneficio tendrá un significado real” (Lu, 1996: 56-60).

2. EL CAMBIO INSTITUCIONAL

2.1. COMPRENSIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Ninguna investigación de los fenómenos históricos puede prescindir de los cambios del entorno, ya que estos cambios son a menudo las causas o condiciones de las innovaciones (Schumpeter *et al.*, 2005: 113). Por lo tanto, los estudios sobre la innovación institucional deben primero analizar los cambios del entorno institucional, es decir, el cambio institucional.

North (1981) define el cambio institucional como la manera de establecer, evolucionar y destruir las instituciones con el tiempo cambiante. Miao (1992) y Lu (1996: 71, 75) señalan que “el cambio institucional es un proceso de evolución, que incluye el proceso de sustitución, transformación y evolución de la institución”. Es “un proceso sustitutivo de una institución

¹⁸ Cuando el comportamiento de un individuo afecta al entorno de otro individuo no se ve afectado por la influencia del precio (Varian, 1984), es decir, cuando los costes o beneficios de producción y/o de consumo de algún bien o servicio no se reflejan en su precio de mercado (SBIF, 2016), existe la externalidad. En otras palabras, se trata de actividades que afectan a otros actores sociales sin que éstos paguen por ellas o sean compensados (SBIF, 2016). La externalidad positiva (o la externalidad negativa) impone a alguien los beneficios perceptibles (o las pérdidas perceptibles), sin que la persona esté de acuerdo totalmente con la decisión directa o indirecta de este asunto (Meade, 1973).

(modelo inicial) por otra con mayor eficiencia (modelo de objetivo), y en este proceso, la limitación de la demanda institucional real es el coste institucional marginal de sustitución (el coste de oportunidad)”; es también “un proceso productivo de una institución con mayor eficiencia, y en este proceso, la limitación de la oferta institucional real es el coste institucional marginal de conversión”. Vázquez-Barquero (2002: 94) propone que el cambio institucional es “un proceso social que se produce como resultado de la aparición y transformación de las instituciones, normas y convenciones. El proceso podría considerarse evolutivo en el aspecto de que la ‘selección natural’ se produce en base a la eficacia y conveniencia de las instituciones, reglas y normas en un entorno de incertidumbre”. Pan & Yang (2006: 75) indican que, el cambio institucional es, en realidad, un proceso de producción e implementación institucional, y se puede dividir en dos etapas: “en la primera, el cambio institucional produce una nueva institución completamente diferente del sistema institucional actual; en la segunda, el sujeto del cambio institucional pone en práctica esta nueva institución, con lo que consigue su reparación y mejora. La primera etapa se llama la innovación institucional, y la segunda se llama la implementación institucional”.

North indica que “[a lo largo de] la historia convivimos en un mundo incierto y siempre cambiante que evoluciona continuamente en nuevas y novedosas formas” (2005, prefacio). La evolución humana se guía por las percepciones de los jugadores, y las decisiones se toman a la luz de esas percepciones con la intención de producir rendimientos que reduzcan la incertidumbre de las organizaciones políticas, económicas y sociales en la búsqueda de sus objetivos. Las percepciones provienen de las creencias de los jugadores, y estas creencias normalmente se mezclan con sus preferencias (2005: 6).

“El desarrollo y cambio institucional es uno de los principales procesos en el crecimiento económico y transformación estructural. En particular, las instituciones facilitan la interacción entre empresas y actores y reducen el riesgo y la incertidumbre en los intercambios, y de este modo, contribuyen a un buen desempeño del sistema económico. Consecuentemente, conducen a menores costes de transacción y fomentan la aparición de economías externas, todo lo cual afecta al sistema de precios y genera un aumento de la productividad” (Vázquez-Barquero, 2002: 107). Por eso, “la dinámica de la economía y la sociedad exige un cambio institucional

constante”. Sin embargo, *“la creación de nuevas instituciones y la sustitución de las viejas es un proceso lento y complejo que surge como resultado de las negociaciones y acuerdos entre los actores y organizaciones económicos y sociales frente a los cambios en el entorno”* (Gertler, 1997; Vázquez-Barquero, 2002: 94), estando también acompañado por *“el poder de agenda, el problema del polizón, o la tenacidad de las normas de comportamiento”* (North, 1990: 86).

En suma, *“el desarrollo económico altera las relaciones de poder dentro de la sociedad de un país, región o ciudad que necesita ajustes institucionales cuya implementación requiere tiempo. Además, el cambio institucional implica la modificación y adaptación de las reglas formales, así como las normas informales y los sistemas de aplicación. Este proceso no se puede completar de un día para otro, sino que requiere largos períodos de tiempo permitiendo que las organizaciones y la sociedad adopten las nuevas reglas y convenciones”*¹⁹. Por último, *las viejas y nuevas instituciones coexisten en el proceso de cambio institucional que se extiende con el tiempo y puede ser que nunca se complete totalmente”* (Vázquez-Barquero, 2002: 94). Esto es el efecto de *“time-lag”* en el proceso de cambio e innovación institucional que se supone por la NEI²⁰.

¹⁹ *“Un nuevo equilibrio informal evolucionará gradualmente después de un cambio en las reglas formales. Sin embargo, a veces las reglas formales se desarrollan deliberadamente para anular y reemplazar las restricciones informales existentes que ya no satisfacen las necesidades de las estructuras de negociación recientemente evolucionadas. Normalmente, las normas informales que han evolucionado para complementar las reglas formales persisten en los períodos de estabilidad, pero se transforman en nuevas reglas formales en los períodos de cambio”* (North, 1990: 88). *“Tal cambio, unas veces, es posible, en particular en un contexto de equilibrio parcial, pero ignora la herencia cultural profundamente arraigada que subyace en muchas reglas informales. Si bien puede producirse un cambio mayor en las reglas formales, al mismo tiempo habrá muchas reglas informales que tienen gran supervivencia porque todavía resuelven los problemas básicos de intercambio entre los participantes, ya sean sociales, políticos o económicos. Con el paso del tiempo el resultado tiende a ser una reestructuración de las normas generales para producir un nuevo equilibrio que sea mucho menos revolucionario”* (North, 1990: 91).

²⁰ El modelo de cambio institucional de North es un modelo de *“time-lag”*, es decir, que entre la aparición del beneficio externo y la innovación institucional para endogeneizar el beneficio externo, existe un intervalo de tiempo, o sea, la innovación institucional es posterior a la aparición del interés potencial. Aunque el beneficio esperado sea mayor que el coste esperado de la innovación institucional, la fricción de intereses y otros obstáculos pueden hacer que el cambio institucional produzca el problema de *“time-lag”*.

North (1990) plantea que el cambio institucional es un proceso alternativo espontáneo en la búsqueda de las oportunidades para obtener un beneficio potencial en el desequilibrio institucional²¹. Lin *et al.* (1989) clasifican el cambio institucional en dos categorías: el cambio espontáneo (el cambio inducido) cuando la gente busca oportunidades para obtener beneficio potencial en el desequilibrio institucional; y el cambio impuesto por las políticas y leyes del país, cuando el Estado tiene como objetivo la maximización de la renta y producción. Lu (1996) considera el cambio institucional como una reacción del desequilibrio institucional. El equilibrio institucional solo es un estado preferente en las limitaciones actuales, pero no es un estado ideal (correspondiente al “modelo de objetivo” de las personas). El equilibrio institucional no significa que todo el mundo está satisfecho con las instituciones actuales; pero se cumple que, en las condiciones del equilibrio institucional, el coste esperado es mayor que el beneficio esperado del cambio institucional²².

En realidad, el equilibrio institucional significa que la institución logra un “Óptimo de Pareto”, y el cambio institucional es un proceso de la “Mejora de Pareto”²³. Lu (1996) enfatiza que, en el

²¹ Lin (2004) indica cuatro razones que causan el desequilibrio institucional: el cambio del conjunto de selecciones institucionales, el cambio de la tecnología, el cambio de la demanda de servicios institucionales y el cambio de otras instituciones. Estas razones solo hacen que el arreglo institucional actual ya no sea el más eficaz, provoque la demanda de innovación institucional, y lleve al desequilibrio institucional.

²² El equilibrio institucional es un estado satisfecho de las personas por el arreglo institucional establecido, por lo que no tienen ninguna intención ni son capaces de cambiar las instituciones actuales. Desde el punto de vista de la relación de oferta y demanda, el equilibrio institucional se refiere a que la oferta institucional se adapta a la demanda institucional, siempre y cuando sean constantes los factores influyentes para la oferta y la demanda institucionales. En un arreglo institucional, si su beneficio es superior a cero y el mayor entre todos los arreglos institucionales seleccionables, las instituciones resultantes son las mejores posibles. En este momento, el estado institucional es el equilibrio institucional. En contraste, el desequilibrio institucional es una insatisfacción de las personas por las instituciones actuales, es un estado con propósito de cambio y que aún no se ha concluido. La razón de la insatisfacción es que el beneficio neto del arreglo institucional resulta menor que otro arreglo institucional, es decir, aparece una nueva oportunidad de obtener beneficio potencial, la cual produce una nueva demanda y oferta institucional potencial, mientras que la oferta potencial es mayor que la oferta real y la demanda potencial es mayor que la demanda real. Desde la perspectiva de la relación de oferta y demanda, el desequilibrio institucional indica la incongruencia entre la oferta y la demanda institucionales (Lu, 1996).

²³ En el “Óptimo de Pareto” se cumple que dada una asignación inicial de bienes entre un conjunto de individuos, no es posible beneficiar a una persona sin perjudicar a otra. Por el contrario, la “Ineficiencia de Pareto”, se refiere a

proceso de desarrollo socioeconómico, el desequilibrio institucional es un estado normal; el equilibrio institucional, como la “Eficiencia de Pareto”, solo es un estado ideal, y a pesar de que aparezca “ocasionalmente”, no podrá mantenerse. El nivel de desviación del estado institucional real con el equilibrio institucional puede explicar la diferencia del desarrollo entre distintos países y regiones. Además, el desequilibrio institucional se convierte en un motivo del cambio institucional, ya que los beneficios potenciales constantes estimulan las innovaciones institucionales. La trayectoria del desequilibrio institucional es la trayectoria del cambio institucional.

Arthur (1988) señala que el uso de las nuevas tecnologías, con frecuencia, tiene la naturaleza de los rendimientos crecientes, es decir, el proceso de evolución tecnológica tiene las características de auto-refuerzo y dependencia del camino. El cambio institucional también tiene estas características, lo que consigue que una vez elegida su aplicación, podrá auto-esforzarse en el desarrollo futuro. North (1990) afirma que, *“la decisión que tomaron la gente en el pasado determina la decisión posible actual”*. Una vez que se ha entrado en un estado bloqueado, será muy difícil salir del mismo. La modificación del camino existente, a menudo, necesita el efecto externo, introduciéndose la variable exógena o mediante el cambio del poder político. La razón profunda de la dependencia del camino es el interés. Cuando se implanta una nueva institución, se formarán grupos de interés a favor de la institución existente, que mantienen una fuerte demanda de las instituciones actuales y de su consolidación, lo que impedirá las reformas a pesar de que la nueva institución sea más eficaz comparada con la actual. Por lo tanto, los países en transición institucional deben resolver, continuamente, el problema de la “dependencia del camino” (Lu, 1996: 85-86)²⁴.

un cambio hacia una nueva asignación que logra mejorar la situación de un individuo sin hacer que empeore la situación de los demás; esta nueva asignación se llama la “Mejora de Pareto”.

²⁴ El análisis de North (1990) sobre el cambio institucional muestra que, una vez establecido un camino especial del desarrollo, una serie de la exogeneidad, el desarrollo de aprendizaje organizacional y el modelo subjetivo fortalecerán este camino. Un camino de evolución adaptable de las instituciones eficaces permitirán a la organización elegir el objetivo de maximización en la incertidumbre del entorno, y permitirá a la organización llevar a cabo varios experimentos estableciendo un mecanismo de retroalimentación funcional, para identificar y eliminar las elecciones relativamente ineficaces, proteger la propiedad de las organizaciones, y así, conducir el crecimiento

North (1990: 95) piensa que, *“hay dos fuerzas que configuran el camino de cambio institucional: los rendimientos crecientes y los mercados imperfectos caracterizados por costes de transacción significativos”*. *“Siempre y cuando los mercados sean competitivos o incluso más o menos se aproximen al modelo de cero coste de transacción, el camino a largo plazo es eficiente”*. *“Pero si los mercados son incompletos, la retroalimentación de la información es fragmentaria, y los costes de transacción son significativos, entonces, el camino tomará la forma de los modelos subjetivos, modificados tanto por la retroalimentación muy imperfecta como por la ideología”*.

2.2. MOTIVO DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Debido a la influencia de Darwinismo social, Veblen (1899) cree que el cambio institucional es similar a competir por la supervivencia, ya que supone también un proceso de “selección natural”. Por lo tanto, las instituciones deben evolucionar con el cambio del entorno, y el cambio institucional es, en gran medida, una actividad involuntaria y una consecuencia de la adaptación a las nuevas circunstancias. A la vez, Commons (1934) atribuye el cambio institucional al comportamiento de la reforma, producida por la búsqueda de los individuos y de las organizaciones de sus propios intereses económicos.

Schultz (1968), Ruttan & Hayami (1984) consideran que el cambio institucional ocurre para responder a la dinámica del crecimiento económico y a la necesidad de un sistema institucional más eficaz. Y, la búsqueda de las preferencias de intereses es la causa que produce la necesidad

económico a largo plazo. Las instituciones que llevan los rendimientos crecientes en la etapa inicial, en el caso del mercado imperfecto y la organización ineficaz, podrán dificultar el desarrollo de las actividades productivas y producir algunas organizaciones y grupos de interés coexistentes con las instituciones actuales. Estas organizaciones y grupos no invertirán más, sino que fortalecerán estas instituciones actuales, para que continúen a pesar de su ineficacia. Dichas instituciones solo podrán hacer una simple redistribución de la riqueza, pero no podrán atraer más beneficios para las actividades productivas y será difícil la labor de aumentar y expandir el conocimiento especial de las actividades productivas correspondientes, así que el desempeño del crecimiento no será posible y este estado se mantendrá (Lu, 1996: 84-85).

de las instituciones (Yang, 1998). Por eso, la razón principal de cambio institucional consiste en la formación y el desarrollo de los grupos de interés (Olson, 1965; Bromley, 1989).

Vázquez-Barquero (2002: 107-108) indica que, *“las instituciones nacen y cambian como resultado de circunstancias culturales, históricas y asociativas en una determinada etapa de desarrollo económico”. Y “las transformaciones en instituciones, normas y convenciones ocurren en respuesta a nuevas demandas generadas internamente en una sociedad. Estos cambios surgen debido a las iniciativas de los actores y organizaciones afectadas e interesadas en el cambio en su entorno y que, en condiciones competitivas, encuentran una oportunidad para mejorar su posición en los mercados y la tasa de beneficios. Los cambios en las instituciones pueden desencadenar conflictos y tensiones entre agentes y actores, lo que genera, a su vez, cambios en sus actitudes y acciones”.*

Pan & Yang (2006: 76) piensan que la ley de los rendimientos decrecientes es la razón de las innovaciones institucionales. *“La producción es mayor cuando se invierte una unidad en la nueva institución y no en la institución actual, y esta diferencia podrá proporcionar el incentivo para el surgimiento de la nueva institución”. “Esto también significa que no existe un sistema institucional permanente para promover el crecimiento económico, ya que todas las instituciones tienen su ciclo de vida. Al comienzo el efecto de la nueva institución sobre el crecimiento es más evidente, pero con el paso del tiempo, la tendencia de los rendimientos marginales decrecientes hace que los beneficios potenciales de una institución se agoten, por lo que el actor económico lleva a cabo la innovación institucional creando la nueva institución”.* Como dice Bromley (1989), *“Cuando se cambian las condiciones económicas y sociales, el sistema institucional existente será incompatible. Para responder a las nuevas condiciones, los miembros sociales tratarán de revisar el arreglo institucional (ya sean las costumbres o la propiedad) superando la nueva escasez, la nueva oportunidad tecnológica, la nueva redistribución del ingreso o la riqueza, las nuevas preferencias. El efecto de los rendimientos marginales decrecientes de la implementación institucional conseguirá que se realice el reemplazo de las instituciones viejas por las nuevas, y los actores del cambio institucional podrán promover el crecimiento a través de las innovaciones institucionales continuas”.*

Lu (1996) piensa que los factores que influyen en el cambio institucional se pueden dividir en tres categorías: los factores económicos, los políticos y la ideología. Generalmente, en la etapa embrionaria del cambio institucional, el factor económico es más importante; al elegir el objetivo y la dirección del cambio, el desempeño de ideología es más evidente; y en el proceso de implementación del cambio, el factor político es más significativo. En el cambio institucional inducido, el factor económico tiene mayor influencia en el coste del cambio; y en el cambio institucional impuesto, tienen mayor influencia el factor político y la ideología.

2.3. FORMA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

La forma del cambio institucional, desde el punto de vista de la evolución, se puede dividir en inducida e impuesta; desde el punto de vista de la prescripción, se puede dividir, también, en forma radical y forma progresiva.

2.3.1. EL CAMBIO INSTITUCIONAL INDUCIDO VS. EL CAMBIO INSTITUCIONAL IMPUESTO

El cambio institucional inducido, a menudo, representa un proceso espontáneo desde abajo hacia arriba, desde el parcial hasta el completo; y el cambio institucional impuesto, frecuentemente, muestra un proceso artificial desde arriba hacia abajo, desde el gobierno central hasta los locales. Veblen (1899), Hayek (1967, 1979) y otros economistas consideran que el sistema formado por las costumbres humanas es un producto garbillado o filtrado naturalmente; a su vez, Commons (1934), Williamson (1985) y Buchanan (1979) señalan que las instituciones pueden y deben ser diseñadas artificialmente, con lo que consigue que sean más eficaces.

Hayami & Ruttan (1971), basándose en los estudios de Marx, North, Schultz y otros, proponen un modelo del cambio institucional inducido, y lo aplican para explicar el cambio institucional agrícola en la época medieval europea, así como el cambio del sistema de transporte y comunicaciones en el siglo XXI. Sin embargo, desde la década de los 80 del siglo XX, con el comienzo de la reforma general de las instituciones políticas y económicas en los países

socialistas, el cambio inducido ha sido cuestionado. Lin *et al.* (1989), apelando a la realidad de la reforma económica china, proponen que el cambio institucional pueda imponerse por el gobierno, ya que este modelo explica mejor la reforma del país, por cuya razón ha recibido una gran atención por parte de la academia económica.

El cambio inducido es una reacción espontánea de los grupos interesados en el desequilibrio institucional, con motivo de los beneficios externos; siempre y cuando el beneficio esperado sea mayor que el coste esperado, puede darse el cambio institucional; y desde la observación del beneficio externo hasta su endogeneidad, la transformación, la sustitución y la difusión de las instituciones requieren largo tiempo y muchos eslabones complejos (Lu, 1996: 108, 110-112). El estudio de Davis & North (1971) sobre el proceso del cambio institucional puede explicar este concepto claramente²⁵.

En contraste, el cambio impuesto, realizado por la aplicación de las órdenes gubernamentales y las leyes, es la reforma radical desde arriba hacia abajo, tendiendo a un objetivo de maximización de los resultados nacionales. *“Según la definición de la NEI, el Estado es un arreglo institucional que tiene el monopolio de usar legítimamente los medios coercitivos dentro de un territorio específico, y su función principal es proporcionar la ley y el orden”* (Lu, 1996: 159). Como monopolio, el Estado puede proporcionar los servicios con mucho menor coste que las organizaciones competitivas (Lu, 1996: 113; Jin, 2008: 10-11).

Lin (1994: 374) señala que, dado que el cambio inducido va acompañado de unos costes de transacción relativamente elevados y el “problema del polizón”, como resultado, la oferta del sistema institucional nuevo será menor que la oferta óptima. Por lo tanto, es necesario que el gobierno tome medidas para compensarla, implementando el cambio impuesto. El cambio

²⁵ Davis & North (1971) dividen el cambio institucional en cinco etapas: en la primera, el cambio económico dirige el desequilibrio institucional, produciendo el beneficio potencial que no se puede obtener en las instituciones actuales, por lo que las personas o los grupos que buscan este beneficio potencial forman un grupo de acción primario; en la segunda, el grupo primario propone el programa del cambio institucional, y debido a que existen distintos grupos, los programas propuestos son diferentes; en la tercera, se compara, negocia y selecciona el programa factible de acción; en la cuarta, al determinar el programa factible de acción, se forman los grupos de acción secundarios, los cuales pueden hacer cambios directamente en el arreglo institucional; en la quinta, los grupos primarios y secundarios se esfuerzan conjuntamente para aprobar y aplicar el nuevo programa institucional.

inducido debe ser producido cuando los beneficios potenciales no se puedan obtener con el sistema institucional existente; pero el cambio impuesto no es así, y siempre y cuando el beneficio esperado del gobierno sea mayor, se puede emprender un cambio institucional, y el gobernante racional será capaz de corregir la carencia de la oferta institucional (Jin, 2008: 11).

Sin embargo, la función de utilidad esperada para el país no es igual que la del individuo, puesto que el cálculo de coste-beneficio colectivo es más complejo que el individual. Para el país, además de los factores económicos, también existen otros tales como las preferencias y racionalidad limitada del gobernante, la rigidez ideológica, la política burocrática, el conflicto de los grupos de interés, las limitaciones de conocimiento de las ciencias sociales, la crisis existencial del país, etc. Es muy difícil que un país pueda superar las limitaciones de todos los factores desfavorables para el cambio institucional, y no necesariamente el gobierno podrá establecer un sistema institucional con la mayor eficacia. Además, a pesar de que el cambio impuesto puede reducir los costes de organización e implementación, muchas veces carece del acuerdo de todos los ciudadanos. Aunque el sistema institucional funcione con la forma impuesta, debido a que contraviene los intereses de algunas personas, entonces, es probable que estas personas no vayan a regular su comportamiento con este sistema y sus normas, así que resultará difícil lograr la eficacia deseada (Lu, 1996: 114-116).

En resumen, el cambio inducido posee la naturaleza de la reforma marginal y el ajuste incremental, siendo un proceso evolutivo progresivo en el que se comparten continuamente los costes de la reforma. Dado que el actor innovador son las empresas o individuos con más vitalidad económica, este tipo de cambio tiene un mecanismo inherente de optimización de las decisiones y de la corrección general, pudiendo disminuir los errores en la toma de decisiones. Sus desventajas consisten en que es difícil que la reforma sea completa y las instituciones clave permitan cambios; la oferta institucional se queda atrás a largo plazo, por lo que la reforma necesita más tiempo y un mayor coste.

Por lo contrario, el cambio impuesto es una reforma radical, que puede reducir los costes de prueba y error, disminuyendo las pérdidas causadas por la carencia de demanda institucional. Sin embargo, este tipo no se forma por las acciones repetidas de los actores interesados;

además, ellos pueden aprovechar la oportunidad de la oferta institucional para beneficiarse ellos mismos (Deng, 2001); aparte de eso, es probable que el sistema institucional del gobierno no considere la demanda real y sus efectos sean insatisfactorios.

Por consiguiente, Lu (1996) considera que el cambio institucional inducido y el impuesto deben coexistir y complementarse. Cuando el cambio inducido no puede satisfacer la demanda institucional de la sociedad, el cambio impuesto por el Estado podrá compensar la oferta insuficiente. Algunas ofertas institucionales y sus cambios solo pueden implementarse por el Estado, y pese a que tienen enormes beneficios externos, cualquier grupo espontáneo no podrá obtenerlos; mientras que otros cambios, debido a su ámbito adecuado específico, solo pueden realizarse por las organizaciones correspondientes.

Debido a la toma de decisiones descentralizada basada en la economía de mercado, el cambio institucional de los países desarrollados occidentales, generalmente, adopta una visión de abajo hacia arriba, la cual se adapta con racionalidad a la orientación del valor y las costumbres históricas y culturales. La “mano invisible”, la “maximización de los intereses individuales” y otros pensamientos pueden afectar, necesariamente, a sus cambios institucionales, por lo que los economistas de la NEI de los países europeos y de Estados Unidos acostumbran a analizar el sistema institucional desde la perspectiva de la demanda. En contraste, para un país en desarrollo con poder centralizado en el largo plazo, el cambio impuesto jugará un papel principal. Bajo ciertos marcos constitucionales y regulaciones morales y éticas, la capacidad y la voluntad del centro del poder para introducir el nuevo sistema reside en los factores dominantes que determinan el cambio institucional, y su capacidad y voluntad están condicionando la estructura de poder entre los diversos grupos de interés de la sociedad. Este tipo de cambio se observa, principalmente, en las relaciones sociales del sistema institucional en las que participan los actores gubernamentales y no gubernamentales; debido a que el gobierno tiene ventajas en el poder político y en la distribución de los recursos, es el poder dominante quien determina la dirección, la forma, el proceso y el arreglo estratégico de la oferta institucional (Lu, 1996: 121-123).

2.3.2. EL CAMBIO INSTITUCIONAL RADICAL VS. EL CAMBIO INSTITUCIONAL PROGRESIVO

El cambio institucional radical es una forma de cambio brusco de “*big bang*”, en el cual destaca, durante un plazo relativamente corto, la realización del cambio institucional general a gran escala, sin tener en cuenta la coordinación de las relaciones diferentes (Fanjul, 1999: 93; Wang, 2002). En términos generales, se trata de la economía clásica como base, la privatización, la *marketization*, la liberalización rápida como características principales, la liberación de comercio, los precios de mercado, la estabilidad macroeconómica y la privatización como principio básico, y la eficiencia máxima como referencia de objetivo (Gui, 2011: 91). Así, puede reducir conflictos innecesarios, de modo que el núcleo institucional se ponga en marcha rápidamente; y además puede minimizar el riesgo de la dependencia del camino causada por la acumulación del coste en el cambio. Al mismo tiempo, esta forma es irreversible y no se puede esperar la inadaptabilidad de las instituciones en la realidad, lo que fortalecería el bloqueo institucional; también destruirá la estructura organizativa y la información reservada que siguen siendo eficaces, aumentando el coste de la organización y la información en la reforma. Esta forma se propuso por Sachs y otros y se ha aplicado, principalmente, en la Europa del Este y la ex Unión Soviética, que se encontraron en transición de la economía planificada a la economía de mercado²⁶. Ericson (1991) sostuvo que la reforma debe ser a gran escala y la forma progresiva es improbable que pueda tener éxito.

Por el contrario, el cambio progresivo aplica la reforma en diversas etapas, sectores, regiones y grupos durante un plazo relativamente largo, de lo parcial a lo completo, de fuera del sistema al interior, de la reforma incremental a la *storage reform* (reforma del almacenamiento). El objetivo de este tipo de reforma es siempre incierto, “cruzar un río tanteando su camino sobre

²⁶ Nolan (1992) resumió las medidas del cambio radical: i) adoptar una política monetaria restrictiva estricta y rigurosa, controlar la escala monetaria y de crédito en toda la sociedad, cortar el subsidio financiero, y reducir el déficit fiscal y reprimir tanto la demanda total social como la inflación; ii) liberar los precios y eliminar el subsidio a los mismos, y así, formar el sistema de precios determinados por la oferta y la demanda de mercado; iii) realizar la convertibilidad libre de moneda, suprimir las limitaciones del comercio exterior y establecer el sistema del comercio libre; iv) eliminar el control económico, romper el monopolio y renunciar a las limitaciones en el sector privado; v) realizar la privatización con la mayor celeridad posible, transformar las empresas estatales y establecer la economía basada en la propiedad privada.

las piedras”²⁷ describe este hecho (Fanjul, 1999: 95; Zhang, 1997). El cambio progresivo, a menudo, empieza con las instituciones económicas, centrándose en el aumento de la riqueza material y proporcionando base material para promover otras reformas institucionales; así mismo, permite a los escépticos y opositores obtener los beneficios de la reforma y contar con su apoyo para establecerla en lugar de impedirla, ya que les supondrá como ventajas, la menor perturbación, el menor conflicto, el menor riesgo y la menor resistencia. Pero esta forma necesita más tiempo, y el coste del proceso total puede ser mayor, y también puede aparecer la corrupción y otros problemas en el proceso de reforma (Jin, 2008: 12-13; Gui, 2011: 91).

Desde la visión del efecto de la implementación de las dos formas, el cambio radical no es tan ideal como la imaginación y el diseño. El éxito de la reforma progresiva de China y la recesión económica de Rusia a principios de los 90, parecen rechazar los puntos de vista de la ineficacia del “socialismo de mercado” y la eficacia verificada del paquete de reformas (Murrell, 1992; Fanjul, 1999: 95). Desde la visión del coste de implementación, el cambio radical se puede encontrar con la mayor perturbación social en la etapa inicial y una mayor resistencia a la reforma, pero si en un período relativamente corto se puede completar el cambio institucional, la pérdida se reducirá con rapidez. Con respecto al cambio progresivo, debido a que la economía está, a largo plazo, en un estado de distorsión de la información que puede provocar expectativas inestables en los actores económicos, la pérdida económica total podría superar a la del cambio radical. Desde la perspectiva del coste de fricción, el cambio progresivo, teniendo en cuenta la estabilidad del proceso, se enfatizan los mecanismos de igualdad y compensación entre los grupos de interés, de modo que todos ellos logran, básicamente, la mejora de Pareto en su bienestar durante el proceso completo del cambio institucional. Se obtiene de esta forma el apoyo social general para la reforma progresiva, mitigando la perturbación social y el grado

²⁷ En la Conferencia de Trabajo del CCPCC (Comité Central del Partido Comunista de China), en diciembre de 1980, el Vice-presidente del PCCh (Partido Comunista de China), Chen Yun dijo, “Queremos una reforma, pero el paso debe ser estable. (...) Ha de resumir siempre las lecciones aprendidas, es decir, cruzar un río tanteando su camino sobre las piedras” (1995: 279). Esta prudencia en el proceso de reforma de China también puede expresarse como “cruzar el río sintiendo cada piedra bajo los pies”, significando que, “no hay que apresurarse, hay que analizar con cuidado los efectos de las medidas de reforma, hay que sopesar sus pros y sus contras. Hay que cruzar el río despacio, para no caerse, para no ahogarse” (Fanjul, 1999: 95).

de desaceleración económica y reduciendo los costes de fricción. En este sentido, el cambio progresivo tiene superioridad comparado con el radical (Gui, 2001: 91).

En resumen, se puede observar que entre las dos clasificaciones de la forma del cambio institucional existe una correlación significativa. La forma inducida, en el proceso de cambio institucional, muestra plenamente una característica progresiva con diversas etapas, desde el parcial hacia el completo; a su vez, la forma impuesta presenta una característica radical, rápida, brusca e irreversible. Del mismo modo, el cambio institucional radical constituye un proceso de oferta institucional impuesta de arriba hacia abajo; mientras que la forma progresiva se produce, generalmente, como consecuencia de las demandas institucionales que reflejan una dinámica inducida desde abajo hacia arriba.

3. LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Después de analizar con detalle las instituciones y el cambio institucional y algunos de los factores que más les afectan, se va a estudiar la evolución de las teorías económicas de crecimiento, para observar la relación profunda que existe entre las instituciones y el crecimiento económico, y de este modo, explicar, en los siguientes capítulos, el papel específico y las contribuciones de las innovaciones institucionales en la transición económica de China.

Desde hace tiempo, la motivación y los mecanismos del crecimiento económico y la manera de conseguirlos han sido temas muy discutidos en el campo teórico de la economía. El desarrollo de la teoría económica sigue una evolución natural, probando diferentes modelos económicos. A saber: la economía clásica que explica el crecimiento como consecuencia del capital físico acumulado; la economía neoclásica que considera la relevancia del progreso tecnológico exógeno; la economía del crecimiento endógeno con la tecnología endógena; y la nueva economía institucional, que argumenta que las instituciones son el factor determinante de los procesos de crecimiento. Para destacar la diferencia entre la economía institucional y otras

escuelas económicas ortodoxas, y aclarar la evolución de contexto de endogeneizar el factor institucional, antes de desarrollar la teoría de la economía institucional, se presentan la economía clásica, la economía neoclásica y la economía del crecimiento endógeno, así como las teorías de crecimiento que consideran las instituciones como una variable exógena.

3.1. TEORÍAS DE CRECIMIENTO CONSIDERANDO LA INSTITUCIÓN COMO VARIABLE EXÓGENA

Smith (1776) señaló que la división del trabajo puede mejorar en gran medida la productividad. Él defendió el libre mercado y se opuso a la intervención del gobierno. Partiendo de esta base, Malthus (1798) reveló la contradicción entre la progresión de la población geométricamente y la de los alimentos aritméticamente; Ricardo (1817) desarrolló la teoría de la ventaja comparativa que constituye la base del comercio moderno; Say (1821) propuso la “Ley de Say” que la oferta y la demanda son equilibradas bajo el mecanismo de precios libres; Mill (1848) discutió la teoría del liberalismo que tiene una influencia profunda en la sociedad occidental.

La “Gran Depresión” de Estados Unidos en los años 30 del siglo XX desafió la teoría económica del “*laissez-faire*”, y con lo que la teoría de “intervención del Estado” representada por Keynes (1936) cobraba un renovado vigor. Basándose en la teoría keynesiana, Harrod (1936) y Domar (1946) establecieron un modelo completo del crecimiento económico, conocido como el modelo de Harrod-Domar (*Harrod-Domar model*), y llegaron a la siguiente conclusión: la tasa de crecimiento económico depende de la tasa de ahorro y de la relación de capital-producto; y para realizar un crecimiento sostenible, la tasa real del crecimiento debe ser igual no solo a la tasa de crecimiento garantizada, sino también a la tasa de crecimiento natural de la economía, pero, en la realidad, es difícil lograr o mantener este estado equilibrado, por lo que el crecimiento económico posee inestabilidad. Al mismo período, Tinbergen (1943), basado en la función de producción de Cobb-Douglas (*Cobb-Douglas Production function*), propuso el concepto de la productividad total de los factores (TFP), en el cual, no obstante, solo incluye el trabajo y el capital, sin tener en cuenta todavía el progreso tecnológico y otros factores.

Para superar estos defectos teóricos, Solow (1956, 1957) y Swan (1956) ajustaron y desarrollaron respectivamente el modelo de Harrod-Domar, propusieron la teoría económica neoclásica, y establecieron la función de producción total con las características de rendimientos a escala constantes, siendo el modelo de Solow más conocido. Este modelo introduce el capital y el trabajo en la función de producción, y estima su contribución al crecimiento; y se refiere a la parte que no puede ser explicada por estos dos factores como el “Residuo de Solow (*Solow Residual*)”²⁸, que se genera como resultado del progreso tecnológico exógeno (Solow, 1956). Por lo tanto, la acumulación de capital, el aumento de trabajo y el progreso tecnológico son las fuerzas impulsoras del crecimiento económico, y a largo plazo, el progreso tecnológico es la única fuerza motriz de este crecimiento²⁹. El modelo de Solow amplía el concepto de la función de producción general, añadiendo el papel del progreso tecnológico, para determinar, cuantitativamente, las relaciones entre el crecimiento de producción, el progreso tecnológico y otros factores.

“La teoría neoclásica del crecimiento ocupaba una posición ortodoxa en el campo económico occidental durante largo tiempo, y el ‘determinismo tecnológico’ del crecimiento era muy popular” (Hu, 2010: 18). Sin embargo, el modelo de Solow solo proporciona un marco analítico del crecimiento, pero *“no da explicaciones satisfactorias acerca de las razones que producen el progreso tecnológico exógeno, por lo tanto, el ‘Residuo de Solow’ se convirtió en un tema de estudio en las investigaciones de teorías y modelos”* (Chen, 2012: 5). Muchos estudiosos han procedido a descomponer el “cambio tecnológico en el sentido más amplio” de Solow (Meier, 2005: 97). El método de descomposición de factores que aplicó Denison (1962), la Función de Producción Logarítmico-Trascendental que propusieron Christensen *et al.* (1973) y otros estudios, promovieron, en cierto grado, el desarrollo de la teoría de la TFP.

²⁸ El modelo de Solow diseña una función de producción compuesta por cuatro variables: la producción Y , el capital K , el trabajo L y la tecnología (o eficacia de trabajo) A , siendo $Y = F(K, AL)$. En la fórmula, AL hace referencia al trabajo eficaz; A se introduce en la función con la forma del progreso tecnológico neutro de Harrod para garantizar la estabilidad de la relación de capital-producto.

²⁹ Después de proponer el método analítico de la TFP, Solow observa que “el capital y el trabajo solo pueden explicar el 12.5% del crecimiento, y la parte restante debe explicarse por el progreso tecnológico.

En los años 70 del siglo XX, las economías desarrolladas occidentales sufrían un estancamiento económico de forma generalizada, y el modelo neoclásico de crecimiento resultaba insuficiente para explicar este fenómeno. La intervención excesiva de los gobiernos que seguían la teoría keynesiana también dañaba severamente el mecanismo de la economía de mercado; mientras tanto, algunos países y regiones en desarrollo lograban un crecimiento rápido. El “milagro económico” y el “desastre de crecimiento” se convertían en las nuevas palabras de esta disciplina. La situación en la que coexistían el crecimiento bajo de los países desarrollados y el alto crecimiento de los países en desarrollo llamaba mucho la atención a los economistas occidentales (Hu, 2010: 19). A mitad de los años 80 del siglo XX, Romer y Lucas, como representantes, basándose en la teoría neoclásica, trataron de estudiar la acumulación del capital humano y el progreso tecnológico endógenos, y propusieron la teoría del crecimiento endógeno y su modelo.

Influido por la teoría de “*learning by doing*” de Arrow (1962)³⁰, Romer (1986, 1990) considera que el progreso tecnológico puede aumentar el rendimiento de la inversión, la inversión puede promover la acumulación de conocimiento, y el aumento de conocimiento puede incentivar el progreso tecnológico; a causa de esta retroalimentación positiva, aparece un círculo virtuoso del crecimiento en el sistema económico, aumentando de este modo la tasa de crecimiento a largo plazo. Por eso, para lograr el crecimiento a largo plazo, la inversión continua es la condición tanto necesaria como suficiente. En el modelo de Romer, el conocimiento se considera como un factor independiente y se divide en conocimiento general y conocimiento especializado. El primero puede generar el efecto de escala y el segundo puede generar el efecto de rendimientos crecientes de los factores. La combinación de los dos efectos hace que

³⁰ El modelo de “*learning by doing*” que presentó Arrow en 1962, refleja el pensamiento inicial del modelo económico de crecimiento con la tecnología endogenizada. El modelo contiene dos efectos: por un lado, debido a la producción de más bienes de capital que puede acumular más conocimiento, lo cual mejorará el nivel tecnológico de los bienes de capital de la próxima generación; por otro lado, a causa de la compatibilidad del conocimiento, la eficiencia de todos los trabajos y capitales fijos en la producción final se mejorará, lo que se llama “el efecto spillover de conocimiento (*knowledge spillover effect*)”. El desempeño de los dos efectos depende de la inversión y la producción acumuladas. El modelo de Arrow supone, de hecho, que el progreso tecnológico es un subproducto de la inversión de capital físico. King & Robson (1989), sobre esta base, propusieron el modelo de “*learning by watching others doing*” que tiene el mismo sentido.

no solo el conocimiento, la tecnología y el capital en sí mismo, sino también el capital, el trabajo y otros factores, generen los rendimientos crecientes. Para algunas empresas individuales, estos rendimientos crecientes forman la ganancia de monopolio, y esta ganancia se convierte en la fuente de fondos para la I+D de productos³¹. Todo ello constituye la razón principal que permite explicar por qué la economía puede crecer continuamente, y también las diferencias de la tasa de crecimiento y el ingreso per cápita entre los países o empresas.

A su vez, Lucas (1988), basándose en el modelo de Uzawa (1965)³², desarrolló el modelo de capital humano para explicar el crecimiento a largo plazo. Él piensa que a pesar de que el modelo de Romer endogeniza el crecimiento de conocimiento adquirido con la práctica, ignora los sectores de investigación y educación generales, los cuales desempeñan un papel más relevante para la acumulación de conocimiento y el progreso tecnológico. Señala que la acumulación del capital humano tiene un efecto de rendimiento marginal decreciente, así que el capital humano de un país no puede expandirse indefinidamente. Además, el capital humano tiene el efecto *spillover*³³, por lo que un país con mayor tasa de crecimiento en

³¹ El poder de monopolio tiene un efecto positivo en la economía, e incluso juega un papel clave. Existe equilibrio en la economía competitiva de monopolio; comparada con la competencia perfecta, la competencia monopolística es más realista (Romer, 1986).

³² Uzawa (1965) trata el capital físico y el capital humano como productos de distintas tecnológicas, distinguiendo el sector de producción en el sector de producción físico y el sector de educación que produce el conocimiento, lo que de hecho significa el modelo de sector dual (*dual sector model*), que proporciona un pensamiento nuevo para el estudio de la tecnología endogenizada. El modelo de Uzawa introduce el sector de educación en el sistema económico proponiendo que la sociedad asigne ciertos recursos al sector de educación para producir capital humano, que utiliza el sector de producción, con el fin de mejorar la productividad en dicho sector. Por lo tanto, el progreso tecnológico en el modelo de Uzawa es el producto de la inversión educativa consciente por parte del gobierno; este modelo proporciona una base teórica a los gobiernos para aumentar la inversión educativa y las macro-políticas en la construcción del capital humano.

³³ Lucas (1988) enseña que, el efecto *spillover* puede interpretarse como el aprendizaje de los demás o mutuo, y, la persona con mayor capital humano produce más efectos favorables a su alrededor para aumentar la eficacia de los demás. La acumulación de habilidad productiva de cada producto depende del nivel promedio de su industria. Para un producto concreto, la acumulación del capital humano especializado es decreciente; en el inicio de "*learning by doing*", la habilidad crece rápidamente, pero se desacelerará gradualmente. Sin embargo, a causa de las actualizaciones persistentes del producto, la acumulación de conocimiento especializado podrá utilizarse en los productos nuevos; en general, la acumulación de la habilidad especializada es creciente, lo que puede promover el crecimiento económico sostenible.

acumulación del capital humano tendrá mayor tasa de crecimiento económico; y entonces, la diferencia en dicha acumulación limitará el flujo del capital físico y el crecimiento económico en los países atrasados. Por eso, al ampliar la apertura económica se puede permitir a estos países absorber las nuevas tecnologías y los recursos humanos, y formar así el capital humano nacional, con el fin de lograr el desarrollo y reducir la brecha de ingresos con los países avanzados (Lucas, 1992).

Basándose en el estudio de Romer y Lucas, muchos economistas hicieron análisis endógeno sobre la iniciativa empresarial y la innovación (Nelson & Pack, 1999)³⁴, el capital social (Collier, 1998)³⁵, las dotaciones culturales (Ruttan, 1989)³⁶, los elementos políticos (Dasgupta & Weale, 1992; Barro, 1996; Sen, 1999; Sachs, 2000)³⁷ y otros factores en el sentido más amplio. Aunque es difícil cuantificar estos factores, son importantes para el análisis cualitativo de las características institucionales ocultas (Meier, 2005: 102).

Además, la apertura económica ha sido considerada como un factor importante en la promoción del desarrollo económico. La teoría del crecimiento endógeno va más allá del análisis estático de la economía clásica, y considera que la ventaja comparativa es dinámica

³⁴ La teoría de “asimilación” (Nelson & Pack, 1999) va más allá de la simple acumulación del capital a través de ahorros y se enfoca en la iniciativa empresarial, innovación y el aprendizaje que facilitan la aceptación de nuevas tecnologías. Se consideran que las instituciones propias, los incentivos de mercado y las políticas gubernamentales de apoyo generan incentivos empresariales suficientes para adoptar nuevos métodos desde el extranjero.

³⁵ Collier (1998) define el capital social como las normas y valores que gobiernan las interacciones entre las personas, y las instituciones en las que están integradas. *“El capital social reduce los costes de transacción y de información, y hace que el capital físico y el capital humano sean más productivos”* (Meier, 2005: 102).

³⁶ Ruttan (1989: 1385) considera que las dotaciones culturales tienen un papel en restringir o facilitar el crecimiento económico.

³⁷ Sachs (2000: 42-43) concluye que los factores políticos y las instituciones económicas malas son las causas verdaderas del desarrollo económico atrasado. Las explicaciones culturales deben ser probadas en un marco que permita que la geografía, la política y la economía jueguen su papel. Sen (1999: 7) indica que la democracia es más propicia a la mejora institucional, ya que la democracia puede enriquecer las vidas individuales con más libertad, proporcionar incentivos políticos al gobierno para responder positivamente a las necesidades y demandas de las personas, y generar un proceso de diálogos y debates abiertos que apoyan la formación de valores y prioridades. Dasgupta & Weale (1992) y Barro (1996) también observan que los derechos políticos y civiles están positivo y significativamente correlacionados con el ingreso nacional real per cápita.

(Meier, 2005: 105). En la parte inferior de la escalera de ventaja comparativa³⁸, las exportaciones se ajustan al modelo de Ricardo (1817), basadas en diferencias “naturales” en la productividad laboral; o el modelo de Heckscher-Ohlin (1919, 1924), basadas en las dotaciones históricas. De esta manera, el valor agregado en las exportaciones aumenta a medida que el país avanza en las exportaciones intensivas en mano de obra cualificada, las intensivas en capital y las intensivas en conocimiento. Así pues, en la parte superior de la escalera, las exportaciones se ajustan al pensamiento de Porter (1990) y Krugman (1980), en el que la ventaja comparativa no es simplemente natural o histórica, sino que también se puede adquirir. Porter y Krugman enfatizan la creación de ventajas comparativas en nuevos productos a través de la introducción de conocimientos, innovaciones, inversiones en capital humano y capital físico, y la realización de economías de escala en la producción. Estas fuentes de ventaja comparativa son dinámicas, implicando un proceso de transformación económica y la creación de ventajas competitivas mediante la diferenciación de los productos a través de las innovaciones tecnológicas y el “*learning by doing*” (Meier, 2005: 106). Las exportaciones basadas en las ventajas comparativas dinámicas contribuyen cada vez mayor al crecimiento económico (Meier, 2005: 106), ya que, los cambios en las ventajas comparativas permiten actualizar el sistema productivo y tecnológico de una economía con naturalidad (Lin & Sun, 2003; Liu & Lin, 2003).

Las ventajas competitivas se obtienen a través de la innovación institucional. La eficacia de la organización mejorada permite a un país en desarrollo aprovechar las oportunidades económicas externas disponibles en forma de comercio internacional, inversión extranjera, adaptación tecnológica e ideas desde el extranjero (Meier, 2005: 108). Entre ellos, las IEDs son más importantes, porque además de aportar al país receptor el capital físico, pueden realizar las transferencias no monetarias de conocimiento tecnológico, información de mercado, personal directivo y de supervisión, experiencia organizativa, e innovaciones en producción y tecnología. Además, las IEDs pueden proporcionar los “efectos demostración” que propician a otros sectores de la economía (Meier, 2005: 110).

³⁸ Ver el Anexo, Gráfico A.1: Escalera de Ventaja Comparativa (Meier, 2005: 107)

La teoría del crecimiento endógeno se califica a menudo como neo-schumpeterian, en la medida en que *Theory of Economic Development* (1911) y *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) de Schumpeter enfatizaron las innovaciones y el efecto *spillover* positivo (Meier, 2005: 112). La teoría del crecimiento endógeno amplía la relación capital / producto, incorporando una interpretación más ampliada de las diferencias del desarrollo económico, que reconoce no solo el capital físico, sino también el capital humano, el capital del conocimiento y el capital social (Meier, 2005: 95, 137). Mientras, la teoría del crecimiento endógeno confirma la importancia de las instituciones y de sus políticas, y propone una serie de políticas favorables, tales como aumentar la inversión educativa, proteger la propiedad intelectual, estimular la I+D, aplicar las políticas de comercio internacional que propicien a la formación y la difusión del pensamiento nuevo, y evitar las grandes distorsiones en el mercado (Chen, 2012: 5-6).

Siendo diferente con la economía neoclásica, la teoría del crecimiento endógeno considera que las innovaciones institucionales propician a endogeneizar las externalidades. Unas políticas fiscales y de subsidios apropiadas podrán aumentar el crecimiento a largo plazo, consiguiendo así la mejora de Pareto; por esta razón, en un país donde se recaudan demasiados impuestos sobre la renta y no se cuenta con una protección sólida y perfecta de los derechos de propiedad, la tasa de crecimiento será baja persistentemente (Rebelo, 1991). Sin embargo, a pesar de que la teoría del crecimiento endógeno reconoce que las instituciones son muy importantes para el crecimiento económico y el desarrollo social, en su modelo aún se las propone como una variable exógena determinada y no se incluye en el mecanismo analítico. North (1991) señala que el modelo de crecimiento endógeno contiene, implícitamente, la existencia de una estructura de incentivos del crecimiento, pero si no se considera a las instituciones como una parte importante en el análisis, estos estudios solo son un ejercicio sin resultados.

3.2. TEORÍA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Entre finales del siglo XIX y principios del XX, estallaban con frecuencia crisis económicas, y la economía occidental sufría por ello una crisis teórica persistente (Bell & Kristol, 1981). La

escuela de la economía institucional crecía y se desarrollaba basándose en las críticas a la economía tradicional.

Veblen, como fundador de la economía institucional, se opone a que se suponga el factor institucional como la premisa del análisis en las actividades económicas, y defiende que se reforme el capitalismo desde las instituciones o desde su propia estructura. Veblen (1898, 1899) sostiene que la economía no debe considerarse como una materia independiente, estable y estática, sino como un sistema evolutivo; la economía es una parte integral de la cultura social, y su naturaleza se determina por el entorno cultural de la sociedad. El individuo del sistema económico es el producto de la cultura, por lo tanto el comportamiento individual se rige conjuntamente por el entorno social y el instinto humano. Por eso, deben explorarse los problemas económicos desde una perspectiva en la que se incorporen los fenómenos sociales y culturales, y tratar la economía como una disciplina evolutiva con racionalidad limitada (Hodgson, 2004). Sus libros *The Theory of the Leisure Class* (1899) y *The Theory of Business Enterprise* (1904) sentaron la base del desarrollo de la economía institucional, estableciendo una teoría con un contenido básico analítico del proceso de la evolución institucional.

Bajo la influencia de Veblen, el institucionalismo se convertiría en la fuerza importante de la academia económica, y tendría un papel fundamental dirigido a las políticas gubernamentales, “proporcionando una nueva perspectiva para el estudio del crecimiento económico” (Hu, 2010: 21). En este período, aparecieron muchos institucionalistas, el estudio de Commons (1934) sobre las acciones colectivas, la actividad de transacción y la transferencia de la propiedad³⁹, el análisis de Berle & Means (1932) sobre el cambio del sistema empresarial y la estructura de poder de las empresas modernas⁴⁰, la exploración de Burnham (1941) sobre las instituciones

³⁹ Commons (1934) indica que, la economía tradicional es una economía física, centrándose en la mercancía; pero en realidad, la transacción es la forma más básica de las actividades económicas. La actividad de producción es una actividad humana sobre la naturaleza, y la actividad de transacción son interacciones entre personas; los dos tipos componen toda la actividad económica humana. La actividad de transacción se considera por Commons como la unidad básica de las instituciones, es decir, el funcionamiento institucional se construye a través de las numerosas transacciones (Lu, 1996: 5).

⁴⁰ Berle & Means enseñan que, “el ascenso de las empresas modernas conduce a la concentración del poder económico, (...) el país tiene como objetivo el regular las empresas en algunos aspectos, pero las empresas, cada vez

empresariales del capitalismo moderno y las relaciones de propiedad⁴¹, la discusión de Ayres (1953, 1957, 1967) sobre las relaciones entre el cambio institucional y el progreso tecnológico⁴², la investigación de Galbraith (1973) sobre el papel del factor institucional general en las actividades social y económica⁴³ y otros estudios, constituyen el cuerpo teórico principal de la economía institucional tradicional.

más poderosas, también hacen todo lo posible para evitar esta regulación, e incluso cuando se relaciona con sus propios intereses, las empresas intentan dominar el país” (1932: 357). Además, los grupos de gerentes fuertes también pueden violar la propiedad privada y agredir una parte de los ingresos. *“Debido a que el poder nuevo se obtiene por la base que mana de los contratos, los accionistas se han blindado con antelación a cualquiera pérdida causada por esto”* (1932: 354-355). *“La ‘gestión’ de las grandes empresas debe desarrollarse como una tecnocracia puramente neutral, para equilibrar los requisitos de diversos grupos sociales”*, con el fin de servir a los intereses de la sociedad, *“tiene prioridad el interés social sobre el interés de empresa”* (1932: 356).

⁴¹ Burnham analiza y critica, aún más, las instituciones empresariales del capitalismo moderno y las relaciones de propiedad, e indica que la “revolución de los gerentes” es una transformación social debido a la transferencia de poder. Esta reforma permite a los gerentes de las empresas modernas convertirse en la clase dominante de la sociedad, que es la “clase de gerente”, en lugar de los capitalistas pasados (1941: 74). Aunque la “sociedad de gerente” había mejorado significativamente respecto a la sociedad capitalista pasada, la “clase de gerente” era demasiado fuerte, convirtiéndose en un privilegio nuevo de la sociedad, y como consecuencia, la opresión y la dominación todavía existían. Él sugería que el gobierno estadounidense debía prestar atención a la experiencia y las lecciones de las “reformas de gerente” en los años 30 de la ex Unión Soviética y Alemania, permitiendo al país *“poder realizar la transformación hacia la sociedad de gerentes de una manera más democrática”* (1941: 272).

⁴² Ayres (1953), se basó en la dicotomía ceremonial-instrumental de Veblen, y expuso la teoría de instrumentalismo. Él piensa que la contradicción entre el nivel tecnológico avanzado y el nivel institucional atrasado es la razón fundamental para obstaculizar el progreso y el desarrollo social. De hecho, la visión de Ayres no se corresponde totalmente con la realidad, la historia del desarrollo económico social demuestra la unilateralidad de este punto de vista, porque una nueva institución, que es similar a una nueva tecnología, proviene de la creatividad humana, y como factor endógeno y dinámico, promueve el desarrollo económico social (Walker, 1977: 213-237). *“Una institución puede incluir algunas costumbres pasadas, pero también es una innovación útil, puesto que una nueva institución siempre se genera en la base de la institución vieja”* (Zhang, 2005). En sus últimos escritos, Ayres se aproxima a esta perspectiva, afirmando que la institución es también propicia al desarrollo, aunque siempre reitera que nunca se implanta para este fin (1967: 3-11). También considera que las instituciones y la tecnología *“se superponen, se inter-penetran, se condicionan y se complementan mutuamente”* (1957: 116-125). Estos argumentos acercan a una vista más racional, al admitir que algunas instituciones pueden promover el crecimiento y algunas pueden impedirlo (Zhang, 2005).

⁴³ Galbraith (1973) considera que a causa de la revolución tecnológica continua, las instituciones económicas y sociales capitalistas están en un proceso evolutivo continuo; las instituciones capitalistas son un “proceso dinámico de causalidad”, por lo que la economía debe estudiar el cambio y el proceso, en vez de hacer análisis transversales y estáticos. Es decir, el estudio de los problemas económicos debe transferirse desde el individuo o la empresa hasta

Desde mediados de la década de los 70, la NEI, representada por Coase, ha tenido una influencia cada vez mayor en las teorías económicas, convirtiéndose en un fenómeno teórico llamativo en la academia económica occidental y en una escuela ilustre. *“Stiglitz dice que la NEI, desde una nueva perspectiva, explica las instituciones y comprueba sus resultados. El siglo XXI es la era de la prosperidad y el desarrollo de la NEI, la cual expondrá sus propios puntos de vista sobre el sistema institucional específico para orientar mejor los asuntos económicos, y proporcionará la base teórica en el fin de cambiar las instituciones mejorando la eficacia económica”* (Lu, 1996: 1).

El concepto de “Nueva Economía Institucional” fue propuesto por primera vez en 1975 por Oliver E. Williamson, y comparado con la economía institucional tradicional, la NEI absorbe la teoría del orden espontáneo de Hayek (1948, 1967) de la escuela económica austríaca⁴⁴, y usa la teoría económica ortodoxa para analizar las instituciones, así como para observar la posición y el papel de aquéllas en el funcionamiento del sistema económico. La teoría de la NEI presenta, en gran medida, los ajustes y adiciones a la teoría neoclásica, manteniendo el supuesto de la “maximización del bienestar individual”, y teniendo en cuenta el comportamiento económico individual de “racionalidad limitada” bajo la teoría de coste-beneficio (Williamson, 1979)⁴⁵; pero, al considerar el factor institucional como una

el conjunto de la sociedad. Galbraith trata la economía capitalista moderna como una economía de “sistema dual”, estando compuesto el sistema planificado organizado por un conjunto de grandes empresas controladas por la “clase de la estructura tecnológica” y el sistema de mercado que absorben muchas pequeñas empresas dispersas, granjas y productores individuales. La posición de estos dos sistemas es desigual y opuesta; el primero posee muchas ventajas y derechos, el segundo está sujeto a la explotación y control del primero; además, el país también se ha convertido en el “Comité Ejecutivo” del sistema planificado. Con el fin de liberar el control de la “clase de la estructura tecnológica” tanto para el individuo como para el país, debe llevarse a cabo la reforma social, o sea, la reforma estructural, para lograr la igualdad de derechos e ingresos entre los dos sistemas. La medida principal es fortalecer la gestión del país sobre la economía, implementando el control, la regulación y la planificación mediante las organizaciones gubernamentales, con el fin de lograr los objetivos públicos (Xiong, 2007: 9-10).

⁴⁴ Hayek (1948) divide las reglas en “reglas internas (reglas informales)” y “reglas externas (reglas formales)”. Las reglas externas se establecen en la base de las normas internas. Además, Hayke (1967) piensa que, el orden social es el “resultado de la acción humana pero no del diseño humano”.

⁴⁵ La escuela neoclásica considera que el hombre económico es “racional plenamente”, y, Williamson (1979) señala que, el nivel de racionalidad humana se limita por la eficacia de la difusión de información, la capacidad individual

variable endógena que se ajusta e innova continuamente, pudiendo influir en el desarrollo económico, y renunciando a los supuestos irreales de “las ausencias del coste de información, la incertidumbre y el coste de transacción”, se consigue que los análisis teóricos se sitúen más cerca de la realidad objetiva.

North (1981) y Coase (1990), destacan que la NEI debe estudiar al hombre, las instituciones, las actividades económicas y las relaciones entre ellos; y además discutir los problemas propuestos por el mundo real. Por lo tanto, el método analítico de la NEI presenta una tendencia micro, destacando el estudio de la muestra pequeña como caso, teniendo en cuenta la interpretación deductiva y evitando así, en cierta medida, las carencias de la metodología descriptiva de la escuela institucional tradicional.

El análisis comparativo de la empresa y el mercado de Coase (1937) indica que la actividad de transacción es escasa, también es medible y comparable, por lo que puede incluirse en el ámbito del estudio económico. Coase explica que la actividad de la empresa se orienta al ahorro del coste de transacción, realizando las transacciones dentro de la empresa con el menor coste a diferencia de las transacciones de mercado que tienen mayor coste; y el tamaño de la empresa se determina en función del coste marginal de las transacciones dentro de la empresa. Elegir el mercado o la empresa, depende de los costes de transacción de ambas opciones (Lu, 1996: 8-9).

Según North (1990: 8-9), si los mercados políticos y económicos fueran eficientes (es decir, existiera el cero coste de transacción), entonces las decisiones tomadas serían siempre eficientes. Es decir, los actores siempre poseerían los modelos verdaderos, o si inicialmente poseyera modelos incorrectos la retroalimentación de la información les corregiría. Los actores frecuentemente debe actuar con información incompleta y procesar aquella que reciben a través de construcciones mentales que pueden derivar en caminos persistentemente ineficientes. La introducción del concepto del coste de transacción marginal permite que,

de aceptar la información, y otros aspectos, conduciendo a colocar, por fin, el conjunto de comportamientos en el medio entre el comportamiento irracional y el comportamiento ultra-racional, transfiriendo desde el supuesto del hombre económico de “racionalidad plena” hasta el hombre económico de “racionalidad limitada”.

mediante los estudios sobre el origen, la naturaleza, la evolución y la función de diversas instituciones específicas, se pueda establecer un análisis más concreto, creando un método analítico institucional que permita estudiar la dinámica de la realidad.

En la NEI, debido a que existe la incertidumbre general sobre el entorno externo, dada la asimetría del nivel tecnológico y de la información, la tasa de rendimiento individual es diferente a la tasa de rendimiento social, conduciendo al comportamiento del “problema del polizón”; solo mediante los derechos de propiedad⁴⁶ se podrá reducir el coste de transacción y así, animar a las personas a participar en la innovación tecnológica (Coase, 1960; Hu, 2010: 22). Por lo tanto, *“las instituciones, con los derechos de propiedad en la base, son necesarias para posibilitar las transacciones y consecuentemente reducir sus costes”, “el mercado requiere para su desarrollo la clara delimitación de los derechos de propiedad y de las organizaciones que en ellos se asienta”* (Vázquez-Barquero, 2001: 134).

⁴⁶ La teoría económica occidental contiene seis conceptos más comunes de los derechos de propiedad. Primero, los derechos de propiedad son los derechos de bienes, lo cual incluye derechos de diversos aspectos. Segundo, los derechos de propiedad es una categoría más amplia que la propiedad, y contiene todos los derechos sobre la propiedad. Tercero, los derechos de propiedad son los derechos reales obligatorios regulados por el Estado (gobierno). Cuarto, los derechos de propiedad no solo incluyen los derechos reales, sino también son un conjunto de diversos derechos humanos más generales, y, son las relaciones sociales humanas. Quinto, los derechos de propiedad es un modelo institucional que otorga la autoridad de las personas a los activos, y suponen son una serie de reglas con el fin de garantizar la facultad exclusiva para los activos, de hecho se convierten en una institución social que mantiene el funcionamiento eficaz de éstos. Sexto, se deben definir los derechos de propiedad desde el punto de vista de sus funciones, y no desde una interpretación abstracta (Liu, 2000). En la academia china, también existen controversias sobre la definición de los derechos de propiedad. Xuangong Wu, Shibai Liu, Guangyuan Yu, y otros estudiosos consideran que los derechos de propiedad son los derechos de bienes, son la propiedad: los derechos de propiedad = los derechos de bienes = la propiedad. *“Los llamados derechos de bienes, es la propiedad en el sentido amplio, abreviados como los derechos de propiedad”* (Wu, 1995), *“son los derechos de posesión esenciales y exclusivos de los bienes”* (Liu, 1993), *“son el reconocimiento y la protección por parte de las leyes para los derechos de posesión de algún propietario sobre una propiedad”* (Liu & Ping, 1990). Por el contrario, Gang Fan, Jie Wei, y otros estudiosos piensan que los derechos de propiedad no son iguales que los derechos de bienes. Fan (1993) señala que, *“los derechos de propiedad son diferentes que la propiedad de los medios de producción, también son diferentes que los derechos de bienes en el sentido legal, puesto que se refieren a la delimitación y definición, en mayor grado, de los derechos y obligaciones entre distintos derechos de bienes”*. Wei (2002) define los derechos de propiedad como un derecho de reclamación del ingreso, *“son los derechos de utilizar o disponer los bienes o servicios, según un determinado propósito, con el fin de obtener ciertos beneficios”*.

Además, la NEI introduce la teoría de oferta y demanda de la microeconomía en el análisis de las instituciones, utilizándola para explicar el proceso del cambio institucional, es decir, si no se puede obtener el beneficio potencial con el sistema institucional actual, los actores exigirán una demanda en la innovación institucional. Y el que esta demanda se pueda satisfacer, depende del deseo y la capacidad de los actores para proporcionar un sistema nuevo (Xiong, 2007: 15). La condición para realizar el equilibrio institucional es que el beneficio marginal sea igual al coste marginal del proveedor de las instituciones. El cambio institucional solo ocurre siempre cuando el beneficio neto esperado sea mayor que el coste esperado (Davis & North, 1994). Por lo tanto, el incentivo del cambio institucional consiste en que los actores esperan obtener el máximo beneficio potencial. Siempre y cuando exista este beneficio potencial, se demuestra que la asignación de recursos no alcanza el óptimo de Pareto, y podrá hacerse la mejora de Pareto; y dado que dicho beneficio no se puede obtener en la estructura institucional existente, para realizar la mejora de Pareto, es necesario llevar a cabo un nuevo arreglo de las instituciones, lo cual significa su innovación.

La escuela de la NEI sostiene el papel fundamental de las instituciones en el crecimiento económico a largo plazo, y considera que, en un sistema económico con desarrollo y cambio constantes, el cambio institucional transforma la estructura de coste-beneficio de este sistema, así que influye en la tasa y velocidad del crecimiento (Chen, 2012: 7). Los economistas de la NEI demuestran con fuertes evidencias que los tres pilares tradicionales de la teoría económica, los factores naturales, la tecnología y la preferencia no son suficientes para explicar todo el crecimiento económico, por lo que es necesario introducir un cuarto pilar más decisivo: las instituciones. La tierra, el trabajo y el capital desempeñarán sus papeles solo cuando disponen del apoyo de las instituciones; el crecimiento económico es el resultado del cambio institucional, el análisis de la influencia institucional en el crecimiento debería ser la posición central de la economía, y las instituciones deberían también ser una variable endógena del crecimiento incluyéndose en el modelo de estudio (Lu, 1996: 3-4).

El análisis neoclásico considera que el funcionamiento de mercado se apoya en la información completa, la propiedad clara y el coste cero, y el proceso de transacción es simplemente un mecanismo de precios justos. En este análisis lógico, las “instituciones” y las “organizaciones”

que coordinan la actividad económica se ignoran (North, 1994). La economía neoclásica no puede explicar el fenómeno de que la productividad promedio del transporte por el Océano Atlántico aumentara entre 1600 y 1850, a pesar de que la tecnología básica de la construcción de veleros de madera no se modificó en ese período (North, 1968; Lee & Passell, 1979: 25; McCloskey: 1987). Por lo tanto, el factor institucional no se puede ignorar. Asimismo, las políticas públicas, el comercio internacional, o la economía orientada al mercado, etc., también encuentran explicaciones en la teoría económica institucional (Fu & Wu, 2002).

“Las instituciones juegan un papel fundamental en la sociedad, que es determinar el rendimiento económico a largo plazo” (North, 1990: 107). “Las instituciones proporcionan la estructura básica por la que los seres humanos, a lo largo de la historia, han creado el orden y han tratado de reducir la incertidumbre en el intercambio. Junto con la tecnología empleada, determinan los costes de transacción y transformación y, por lo tanto, la rentabilidad y la viabilidad de participar en la actividad económica. Las instituciones conectan el pasado con el presente y el futuro para que la historia sea, en gran medida, un relato incremental de la evolución institucional en el que el rendimiento histórico de las economías solo puede entenderse como una parte de un cuento secuencial. Las instituciones son la clave para entender la interrelación entre la política y la economía y los efectos de esa interrelación en el crecimiento (el estancamiento o el declive)” (North, 1990: 118).

Las instituciones *“influyen en el comportamiento y los incentivos en la vida real, forjan el éxito o fracaso de los países”* (Acemoglu & Robinson, 2012: 60). Las buenas instituciones generan incentivos adecuados para el desarrollo económico, y de esta manera, promueven el capital social, facilitan los flujos de información, reducen los costes de transacción y evitan o resuelven conflictos (Meier, 2005: 143). La desigualdad del mundo no se puede explicar mediante los factores geográficos, ni los elementos culturales, ni la ignorancia de los líderes de un país, *“sino [por] los incentivos y los límites a los que se enfrentan desde las instituciones políticas y económicas de sus sociedades”* (Acemoglu & Robinson, 2012: 88).

Acemoglu & Robinson (2012), analizan las instituciones inclusivas y extractivas y sus relaciones con el desarrollo de un país. Las instituciones económicas inclusivas, como las de Corea del Sur

y Estados Unidos, pueden fomentar la actividad económica, la tecnología y la educación. En cambio, las instituciones económicas extractivas tienen como objetivo extraer rentas y riquezas de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a otro. Del mismo modo, con instituciones políticas extractivas como las de Corea del Norte y las de América Latina colonial, quienes ejerzan el poder serán capaces de establecer instituciones económicas para enriquecerse y aumentar su poder a costa de la sociedad. Por el contrario, las instituciones políticas que reparten el poder ampliamente en la sociedad y lo limitan son pluralistas. En lugar de concederlo a un individuo o un pequeño grupo, el poder político reside en una amplia coalición o pluralidad de grupos⁴⁷. Asimismo, Alchian (1950) sugiere que la competencia generalizada podría eliminar las instituciones inferiores y recompensar con sistemas de supervivencia que resuelvan mejor los problemas humanos.

North (1990: 110-112) dice que la política y la economía están íntimamente relacionadas, por lo que debe desarrollarse una disciplina político-económica verdadera para definir la relación entre las dos y decidir la manera de su funcionamiento. Es decir, el desarrollo económico está

⁴⁷ “Existe una fuerte sinergia entre las instituciones económicas y políticas. Las instituciones políticas extractivas concentran el poder en manos de una élite reducida y fijan pocos límites al ejercicio de su poder. Las instituciones económicas a menudo están estructuradas por esta élite para extraer recursos del resto de la sociedad. Por tanto, las instituciones económicas extractivas acompañan de forma natural a las instituciones políticas extractivas. Las instituciones inclusivas, que confieren el poder ampliamente, tenderían a eliminar las instituciones económicas que expropiaban los recursos de la mayoría, levantan barreras de entrada y suprimen el funcionamiento de mercados que solamente benefician a un número reducido de personas” (Acemoglu & Robinson, 2012: 103-104). Mientras, “la relación sinérgica entre las instituciones económicas y políticas extractivas introduce un bucle de fuerte retroalimentación: las instituciones políticas exclusivas permiten que las élites controlen el poder político para elegir instituciones económicas con menos limitaciones o fuerzas que se les opongan, y también permiten que las élites estructuren las futuras instituciones políticas y su evolución. A su vez, las instituciones económicas extractivas enriquecen a esas mismas élites, y su riqueza económica y su poder ayudan a consolidar su dominio político. Los recursos que generaron aquellas instituciones económicas permitieron que estas élites crearan ejércitos y fuerzas de seguridad para defender su monopolio absolutista del poder político. Evidentemente, la implicación es que las instituciones políticas y económicas extractivas se apoyan entre sí y tienden a perdurar. Las instituciones económicas inclusivas, a su vez, se forjan sobre bases establecidas por las instituciones políticas inclusivas, que reparten ampliamente el poder en la sociedad y limitan su ejército arbitrario. Estas instituciones políticas también dificultan que otras personas usurpen el poder y socaven las bases de las instituciones inclusivas. Quienes controlan el poder político no pueden utilizarlo fácilmente para establecer instituciones económicas extractivas en beneficio propio. Y estas instituciones económicas inclusivas, a su vez, crean un reparto más equitativo de los recursos, facilitando la persistencia de las instituciones políticas inclusivas” (Acemoglu & Robinson, 2012: 104-105).

condicionado por la relación existente entre las instituciones económicas y políticas y su co-evolución en cada período histórico (Caballero-Míguez & Gallo, 2008). El enfoque del nuevo institucionalismo facilita la identificación de la dinámica que ocurre entre las instituciones políticas asociadas con la democracia y las instituciones económicas correspondientes que caracterizan a la economía de mercado (Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard, 2016: 1138).

Así pues, ¿cómo afectan las instituciones al crecimiento económico? En primer lugar, las instituciones tienen una conexión profunda con el capital, el trabajo, el progreso tecnológico y otros factores, unas instituciones adecuadas pueden movilizar plenamente el incentivo de los propietarios y usuarios de capital, para acelerar la circulación y la regeneración del mismo; además, las instituciones pueden coordinar las relaciones entre individuos y grupos, por lo que unas instituciones adecuadas son capaces de favorecer la división de trabajo y la cooperación de los trabajadores en diversos campos; por último, las instituciones impulsan el progreso tecnológico y protegen los derechos e intereses del propietario de los productos intelectuales. En resumen, las instituciones no solo afectan directamente al desarrollo, sino que también promueven el crecimiento mediante su influencia en el capital, el trabajo, la tecnología y otros factores (Jin, 2008: 20-21).

En segundo lugar, las instituciones pueden guiar más eficazmente el flujo de los recursos, logrando que la fuerza laboral se transfiera desde las áreas improductivas o de baja productividad hacia las áreas productivas o de alta productividad, y de esta forma crear riqueza social; Además, las innovaciones institucionales también pueden poner los focos sociales desde la distribución de la riqueza hacia la competencia ordenada para crear riqueza. En las innovaciones institucionales, los derechos de propiedad tienen un significado importante para la productividad; la exclusividad de la propiedad proporciona una relación estrecha entre cómo los propietarios usan sus propiedades y en cómo asumen los resultados de esta elección de uso; se estimula, por lo tanto, a los propietarios a que usen las propiedades con mayor valor, y de esta forma, la transferibilidad de la propiedad puede impulsar la transferencia de recursos a los propietarios de alta productividad (Ke & Shi, 2000). Un mecanismo institucional eficaz de incentivos es capaz de combinar el nivel de esfuerzo del individuo con la remuneración, los

objetivos individuales y sociales; y al mismo tiempo promover el bienestar individual y aumentar el bienestar social.

Por último, las restricciones institucionales sobre el comportamiento también tienen un efecto positivo en el crecimiento. La NEI supone que las personas tienen tendencia a un comportamiento adaptativo según las circunstancias, jugando de manera especulativa para procurarse unos mayores intereses personales (Ke & Shi, 2000). Esto significa que debido a que las personas, en el proceso de buscar sus propios intereses, normalmente contarán con medios ocultos, si las dos partes de la transacción solamente firman un acuerdo, los resultados futuros todavía se moverán en un terreno muy incierto. Sin embargo, las instituciones establecen una estructura estable dentro de la que las personas interactúan para reducir esta incertidumbre; mediante el aumento de los costes por incumplimiento de los contratos se castiga o previene la tendencia oportunista.

Por consiguiente, para los países en desarrollo, sobre todo para los que están en transición de una economía planificada a una economía de mercado, la cuestión principal se ha cambiado desde cómo *“get prices right”* en los 70 y cómo *“get macro policies right”* en los 80 hasta la más difícil de cómo *“get institutions right”* en la actualidad (Meier, 2005: 137, 143). Según la teoría de la “ventaja del atraso” (Gerschenkron, 1962), el atraso de los países pobres les proporciona una oportunidad para lograr el crecimiento impulsado por el aumento continuo de la productividad, una vez que se haya dado una respuesta institucional exitosa. De esta manera, los países pobres podrán crecer más rápidamente que los países ricos. Cabe esperar entonces una convergencia en los niveles de ingreso per cápita entre los países (Barro & Sala-i-Martin, 1995).

En resumen, las instituciones consisten en un conjunto de reglas, tanto formales como informales, para definir el comportamiento y la relación entre los actores económicos, y mediante la reducción de la incertidumbre del entorno y de los costes de transacción se crean las condiciones para mejorar la competencia y la cooperación entre los actores. Unas instituciones eficaces son capaces de proteger los derechos de propiedad y proporcionar los

incentivos, y a su vez, promover las actividades productivas y las innovaciones tecnológicas, para que el beneficio potencial de los intercambios se convierta en una realidad, y se consiga un crecimiento económico rápido y continuo. Existe una interacción entre las instituciones políticas y las económicas, y si ambas son adecuadas y eficaces juegan un papel crítico para el desarrollo del país y sus habitantes.

CAPÍTULO III: ANÁLISIS CUALITATIVO

1. LAS INNOVACIONES INSTITUCIONALES EN LA TRANSICIÓN ECONÓMICA DE CHINA

En los casi 40 años transcurridos desde la reforma económica y la apertura al exterior en 1978, China ha experimentado un desarrollo económico rápido y sorprendente, considerado como un milagro sin precedentes, que la ha convertido en la segunda economía mundial y la mayor potencia en el comercio internacional, así como en uno de los destinos preferidos del capital extranjero y uno de los países inversores más importantes del mundo. Brandt & Rawski (2008) en su libro *China's Great Economic Transformation* dicen que el crecimiento económico del país es sobresaliente por su extensión geográfica, así como por su velocidad y duración.

El crecimiento chino se basa en un proceso de transiciones progresivas, a menudo discontinuas en ciertos aspectos, pero continuas en su conjunto (Brandt & Rawski, 2008). No obstante, sin cambio de las “reglas de juego” no puede darse la transición (Rodríguez, 2004). En otras palabras, los resultados logrados hasta el momento se deben al éxito de la transición económica, y las innovaciones institucionales son el factor más importante para esta transición, ya que las innovaciones tecnológicas y productivas influyen en el crecimiento directamente mediante el cambio institucional y la estrategia e implementación de las políticas; por otro lado, producen efectos indirectos en la mejora de la productividad mediante los incentivos. Se puede decir que el proceso de la transición económica, en esencia, consiste en la sustitución de las instituciones, siendo un proceso de cambio gradual. La innovación institucional es la fuerza impulsora más significativa en el proceso de reforma (Hu, 2010: 23). Se puede observar, en las estadísticas nacionales, que el crecimiento económico de China está estrechamente relacionado con el cambio institucional (Chen, 2012: 65).

La transición económica de China se efectúa mediante un proceso de prueba y error sin tener un plan claro de antemano “[ni] un objetivo enunciado explícitamente por las autoridades” (Fanjul, 1999: 95). A través de ajustar e implementar las estrategias de desarrollo constantemente (Lin *et al.*, 1994; Zhang, 2007; Sánchez-Andrés, 2008; Salvador-Chamorro,

2008), se realiza progresivamente la evolución de la propiedad pública a la propiedad mixta, de la economía planificada a la economía de mercado, de la economía cerrada a la economía abierta. Algunos economistas dividen esta transición en diferentes etapas (Naughton, 2008; Salvador-Chamorro, 2008; Zhang, 2008), y durante todo el proceso la innovación institucional juega diversos papeles en cada una de las etapas (Han & Zhu, 2000), iniciándose con la reforma rural, jugando un papel clave la reforma urbana, y ampliando la reforma del entorno macro-institucional en última instancia.

Por lo tanto, se puede considerar la transición económica del país como un proceso continuo de cambio institucional, en el que en cada etapa de desarrollo se introducen innovaciones institucionales en áreas distintas de maneras diferentes; con ellas se trata de dar respuesta a los problemas sociales y económicos de la etapa anterior, buscando el crecimiento continuo en la actualidad y en el futuro, y aportando beneficios para toda la sociedad a mediano y largo plazo (Meza-Lora, 2004).

“Los procesos de desarrollo no se producen en el vacío” (Vázquez-Barquero, 2005: 40; Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard, 2016: 1137-1138), sino que son el resultado de una interacción entre las fuerzas del desarrollo ⁴⁸ (Vázquez-Barquero, 2002; 2005: 41; Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard, 2016: 1137). *“Los impulsos generados por la inversión se transforman en rendimientos crecientes cuando existe sinergia entre estas fuerzas”, y “el funcionamiento deficiente de alguno de estos mecanismos puede debilitar el proceso de crecimiento”* (Vázquez-Barquero, 2005: 41). Por lo tanto, el análisis del crecimiento económico debe prestar más atención a *“los mecanismos que están en la función de producción”*, junto con todas las fuerzas del desarrollo (Vázquez-Barquero, 2002: 38). Debe destacarse que, entre las fuerzas del desarrollo, las instituciones eficaces son las más críticas (Vázquez-Barquero, 2016), ya que propicia la acumulación de capital e incentiva la sinergia de las otras fuerzas, facilita la adopción de las innovaciones tecnológicas para estimular la productividad y

⁴⁸ Las fuerzas de desarrollo consisten en las instituciones, la innovación tecnológica, los recursos humanos y naturales, las capacidades empresariales, la gobernanza, la infraestructura de transporte y comunicaciones, las ciudades policéntricas, la energía, etc. (Vázquez-Barquero, 2016).

competitividad de las empresas, y asimismo, mejoran la eficacia en el uso de los recursos naturales, la mano de obra y la energía, etc. (Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard, 2016: 1147).

Rauch & Evans (2000) sostienen que la sinergia entre las diversas instituciones es la energía que genera resultados positivos del desarrollo. Adoptando la visión de Vázquez-Barquero en el estudio, se argumenta que siendo las innovaciones institucionales el factor esencial de la transición económica de China, también es el motor principal de su crecimiento y desarrollo económico. La transición se apoya en un conjunto de cambios instituciones, entre en que destacan, la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico, y la apertura al exterior. Los resultados del proceso del desarrollo y el éxito de la transición se deben a una sinergia positiva entre las innovaciones mencionadas, durante el proceso de transición total. Combinando la visión teórica y la realidad de la transición china, se considera la realización de la reforma y apertura en 1978, la implementación de la reforma de las empresas de propiedad estatal en 1985, el establecimiento de la economía socialista de mercado en 1992, y la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, son los puntos clave para analizar de qué manera las innovaciones institucionales influyen profundamente en la transición económica de China.

Gráfico 3: Innovaciones institucionales en la transición económica de China



Fuente: Elaboración propia.

1.1. REFORMA DEL SISTEMA DE PROPIEDAD

1.1.1. TRANSFORMACIÓN DE LA PROPIEDAD PÚBLICA EN PROPIEDAD MIXTA

La teoría de la propiedad de las empresas modernas sostiene que las empresas con distintas formas de propiedad se adecuan a los diferentes tipos de economía. La propiedad privada tiene la ventaja de una alta eficiencia y un coste bajo; en cambio, la propiedad pública puede ser mejor en las esferas económicas que producen bienes públicos. Por supuesto, la otra razón importante para que exista la economía pública en China, es realizar el control por el gobierno de la seguridad nacional y la estabilidad social (Jin, 2008: 46-47). La evolución de la propiedad pública absoluta y única bajo el sistema socialista tradicional a una estructura diversificada de la propiedad, es la dirección aplicada en la reforma económica del país; por lo que la disminución de la propiedad pública y el aumento de la propiedad privada son una característica importante de la reforma y apertura (Liu & Li, 2001: 3).

La reforma que se inició en 1978, de hecho, es un proceso que permite abandonar la adoración por la propiedad pública, y facilitar el crecimiento y desarrollo de la economía privada (Li, 2008: 150). Deng Xiaoping dijo, *“hablamos de liberar la mente, refiriéndonos a romper los obstáculos de la fuerza existente y del sesgo subjetivo, y bajo la guía del marxismo, analizar nuevas situaciones y resolver nuevos problemas”* (1994: 279). En noviembre de 2002, Jiang Zemin, en su informe político del XVI CNPCC⁴⁹, sugirió que *“la innovación es el alma del progreso de una nación, es la fuerza motriz inagotable para la prosperidad nacional, y es también la fuente vigorosa de un partido. (...) La innovación consiste en seguir liberando la mente, buscando la verdad de los hechos, avanzando con los tiempos”,* debe pues *“liberarse la mente desde aquellos obstáculos de conceptos, prácticas e instituciones inoportunas”* (2002: 12-13). En octubre de 2007, Hu Jintao, en su informe político del XVII CNPCC, señaló que *“la liberación de la mente es un talismán para desarrollar el socialismo con características chinas”* (2007: 1-2), destacando que en la liberación de la mente nunca se debe vacilar. El ex primer ministro Wen

⁴⁹ CCPCC: El Comité Central del Partido Comunista de China.

Jiabao también consideró la liberación de la mente como la prioridad de las seis experiencias que propuso durante su primer mandato, y afirmó que en la liberación de la mente *“nunca se para, incluso cuando la modernización china triunfe, tiene que seguir existiendo”* (People’s Daily, 2008). Las liberaciones ideológicas importantes desde la reforma y apertura han transformado la estructura tradicional de la economía, y han promovido el desarrollo rápido de la economía privada⁵⁰.

1.1.2. REFORMA RURAL

La innovación institucional de China comenzó en las zonas rurales, donde se encuentra el borde del sistema económico con menor resistencia e influencia. El desarrollo rural se aceleró durante este período, generando empleo e ingresos para la población rural, contribuyendo al crecimiento general del país, promoviendo una distribución de los ingresos más equitativa al menos en algunos aspectos (Hayami, 1998; Otsuka, 1998, 2002; Heston & Sicular, 2008), y asimismo, sentando una base sólida para las reformas de la industria y el sector servicios (Sánchez-Andrés, 2008).

Las zonas rurales se habían convertido en el espacio de ruptura de la innovación institucional, y esto sucedió porque, por un lado, no existían los intereses creados en el sistema económico colectivo realizado en las aldeas, por lo que el coste de innovación era relativamente bajo. Por otro lado, bajo el sistema de planificación, los agricultores eran los menos favorecidos, así que su interés por la reforma institucional era la más fuerte (Jin, 2008: 39). Por último, debido a la estrategia de adelantamiento bajo el sistema económico planificado, se daba prioridad al desarrollo de la industria a costa de la agricultura, lo que desembocaba en una ampliación de las zonas urbanas a costa de las rurales, y de la industria en relación con la agricultura (Gui, 2011: 19), lo que condujo a un desequilibrio estructural (Luo *et al.*, 2005).

⁵⁰ Ver el Anexo, Tabla A.1: Las liberaciones ideológicas importantes desde la reforma y apertura; Tabla A.2: La evolución de las políticas para la economía privada desde la reforma y apertura.

1.1.2.1. SISTEMA DE RESPONSABILIDAD FAMILIAR

Después de la “Gran Revolución Cultural Proletaria”⁵¹, con la discusión sobre si “*la práctica es el único criterio para comprobar la verdad*”, en el campo ideológico se realizó, exitosamente, la ruptura dogmática, que acabó con el “culto a la personalidad” y con el obstáculo de pensamiento de “dos *whatevers*”⁵². La 3ª Sesión Plenaria del XI CCPCh restableció la línea ideológica de buscar la verdad en los hechos. Deng Xiaoping abogó por la necesidad de permitir que algunas zonas, algunas empresas, algunos obreros y agricultores, debido a su esfuerzo laborioso, pudieran ganar más para mejorar su nivel de vida; y con el efecto demostración todos los ciudadanos pudieran mejorar su nivel de vida con relativa rapidez (Lin *et al.*, 1994: 123; Xie, 2003).

En la producción agrícola, después del impacto de los “tres años de desastres naturales” (1960-1962), el sistema de “Comuna Popular”⁵³ estaba obligado a realizar algunos ajustes. Sin

⁵¹ La Gran Revolución Cultural Proletaria (o Gran Revolución Cultural, o Revolución Cultural, en chino: 无产阶级文化大革命, wú chǎn jiē jí wén huà dà gé mìng) fue una campaña política especial a gran escala enrevesada y prolongada, organizada y dirigida por el líder supremo del país y el partido entre 1966 y 1976, movilizando millones de personas que participan, con la idea de “continuar la revolución bajo la dictadura del proletariado”, con los llamados partidarios del camino capitalista y la autoridad académica de los intelectuales revolucionarios como el objeto de la revolución, con “anti-revisionismo, prevenir el revisionismo” para consolidar la “China roja” como el objetivo, aplicando la forma de “cuatro grandes (hablar libremente, transmitir ampliamente sus opiniones, celebrar grandes debates y escribir cartel de gran-carácter)” (Jin, 1995: 3). La práctica ha demostrado plenamente que la llamada “revolución cultural” no fue “una gran revolución, bajo la dictadura del proletariado, el proletariado contra la burguesía y todas las demás clases explotadoras”, ni “una revolución proletaria real de gran escala”, sino “un caos interior organizado por los líderes con sus errores, aprovechado por el grupo contrarrevolucionario, llevando los desastres graves para el partido, el país y los pueblos” (Jin, 1985: 244-263).

⁵² Las “dos *whatevers*” (en chino: 两个凡是, liǎng gè fán shì; en inglés: two whatever) se refieren a la declaración de que “responderemos decididamente a cualquier decisión política que tome el Presidente Mao, y seguiremos inquebrantablemente las instrucciones que nos ha legado. Esta declaración fue publicada en un editorial conjunto, titulado *Studying Documents Well and Catching the Party Program*, impreso en el 7 de febrero de 1997 en *People's Daily*, *PLA Daily* y *The Red Flag*.

⁵³ El primero de julio de 1985, la revista “*The Red Flag*” (Vol.3) publicó el artículo de Boda Chen *New Society, New People*, en el que por primera vez propuso el concepto de la “Comuna Popular”, es decir, “*hacer las cooperativas rurales como una unidad organizativa de nivel básico que incluyen las cooperaciones tanto agrícola como industrial, siendo una comuna popular de combinación de agricultura e industria*”. A continuación, la revista “*The Red Flag*” (Vol.4) publicó otro artículo de Chen *Under the Banner of Comrade Mao Zedong*, citando expresamente la

embargo, la Comuna Popular fue la institución principal en las zonas rurales hasta 1978 (Zhou, 2004). Debido a que entre los agricultores y los frutos del trabajo no existía una vinculación directa, el entusiasmo de los agricultores era muy bajo, la producción agrícola se hundía debido a la dificultad, y la seguridad alimenticia se había convertido en un problema urgente al que el gobierno tenía que responder sin dilación (Gui, 2011: 22). Hasta finales de los 70 y principios de los 80, el “sistema de responsabilidad familiar (SRF)”, como una innovación institucional de los agricultores, estuvo reconocido, por lo que se expandió gradualmente durante este período (Zhou, 2004)⁵⁴.

En diciembre de 1978, los 18 agricultores que contrataron la producción agrícola, en el pueblo Fengyang de la provincia Anhui, lograron una innovación conocida como “iniciar el preludio de la reforma rural china” (Li, 2008: 107). Sin embargo, esta innovación institucional no fue reconocida por la sociedad en general en ese momento, y los agricultores y los cuadros participantes se enfrentaron a un gran riesgo político (Xu, 1998). No obstante, debido a los enormes beneficios de este nuevo arreglo institucional, algunos gobiernos locales comenzaron a mantener y promover consciente y activamente el sistema de contrato de producción. Por

instrucción de Mao Zedong, *“nuestra dirección debe, gradual y ordenadamente, combinar la industria, la agricultura, el negocio, la cultura y la educación, y el miliciano como una gran comuna, así, constituyendo la unidad básica de nuestra sociedad”*. Entre 1958 y 1982, el sistema administrativo de Comuna Popular estuvo en vigor en China, el Comité de la Comuna Popular era el Comité popular del pueblo (el gobierno popular del pueblo), que gestionaba la producción y construcción, la finanza, la alimentación, el comercio, la administración civil, la cultura y educación, la sanidad, la seguridad, el miliciano, la mediación de los conflictos civiles y otros trabajos, que es tanto la unidad básica de la economía socialista china, como la unidad básica del poder en las zonas rurales.

⁵⁴ Durante este período, en las zonas rurales, existían el “sistema de las cuotas del trabajo (SCT)”, el “sistema de las cuotas de la producción (SCP)” y el “sistema completo de responsabilidad (SCR)” (Zhou, 1984), y, los últimos dos sistemas son las formas principales del SRF. El sistema de las cuotas de la producción se refiere a que los agricultores que contratan la tierra, al finalizar la tarea, deben entregar la cuota contratada de producción, y obtener la renta individual equivalente con la cuota restante según el estándar fijo asignado por el grupo de producción. El sistema completo de responsabilidad elimina la forma de asignación del grupo, los contratistas, de acuerdo con las condiciones negociadas anteriores con las organizaciones económicas colectivas, con la excepción de reservar una cierta cantidad de alimentos o dinero contante como reserva colectiva y entregar una cierta de ingresos de producción fijados al país, el ingreso y la producción restante pertenecen a los contratistas, conocido como “entregar la cantidad suficiente al país, reservar la cantidad suficiente el colectivo, el resto es propio”. (Han, 2008: 31). El sistema completo de responsabilidad se conoce posteriormente como el sistema de responsabilidad familiar.

esta razón, el cambio institucional inducido por agricultores se transformó progresivamente en el comportamiento del gobierno, y el sistema de contratación se empezó a expandir y desarrollar. El 1979, la cantidad de grupos de producción que implantaron este sistema pasó de los 1200 a los 38000 con suma rapidez, representando el 10% de los grupos de producción. Así, se desarrolló considerablemente en Sichuan, Guizhou, Gansu, Mongolia interior, Henan y otras provincias (Dernberger, 2002: 57). Impulsado por una fuerte voluntad de reforma y por sus resultados significativos, el gobierno central también la adoptó, por lo que el SRF se convirtió en una institución formal, implementado con una serie de políticas en todo el país⁵⁵. A finales de 1983, los grupos de producción que aplicaron el SCR llegaron al 97.8% (Jiang, 2007).

Como dicen North & Thomas (1973), la organización económica eficaz es la clave del crecimiento económico. La aplicación del SRF facilitó la recuperación y el desarrollo de la economía rural. Entre 1978 y 1984, el cambio institucional contribuyó en un 46.89% al crecimiento de la producción en las zonas rurales (Lin, 1992). El valor de la producción agrícola en 1978 fue de 84.8 mil millones de dólares⁵⁶, y llegó a los 153.5 mil millones de dólares en 1984; las producciones principales, como los productos alimenticios, el algodón, el aceite, o las frutas, etc. aumentaron significativamente⁵⁷: así, la producción de alimentos creció a una tasa anual del 6.2%; las de algodón y aceite aumentaron con un porcentaje del 19.3% y del 14.7% respectivamente. Al mismo tiempo, el ingreso de los agricultores también tuvo un rápido

⁵⁵ En 1979, en la 4ª Sesión Plenaria del XI CCPCC, la política de “no permitir el SCP” se cambió por la política de “excepto en el caso de que existan necesidades especiales de producción de algunas ocupaciones auxiliares y de familias individuales en las áreas montañosas remotas o sin tráfico accesible, no implementar el SCP”. Deng Xiaoping, el 31 de mayo de 1980, pronunció un discurso importante para apoyar la reforma económica rural, lo que jugó un papel muy significativo para romper con la rigidez, y eliminar el miedo a la reforma (Han, 2008). El septiembre de 1980, el Comité Central emitió el *Documento nº75*, señalando que el sistema de contratación implementado dentro de la organización económica colectiva pertenece a la economía socialista, la cual no se trataba de la restauración del capitalismo. Durante 1982 y 1984, el Comité Central emitió sucesivamente tres *Documento nº1*, para fomentar la expansión del SRF en todo el país (Li, 2008: 108). Estas políticas reflejan la aceptación por parte del gobierno de las deficiencias de las instituciones (Lin *et al.*, 1994: 123; Xie, 2003).

⁵⁶ Se calcula según el tipo de cambio actual del año correspondiente mencionado, y, esta manera de cálculo se aplica en todo el texto exceptuando aquellas en las que se haga constar.

⁵⁷ Fuente de los datos: *National Bureau of Statistics of China*, 1985: 237-238, 225-260

ascenso del 13.4%, la diferencia del ingreso con los residentes urbanos bajó desde 2.1:1 hasta 1.7:1, y la diferencia del consumo con la población urbana disminuyó desde 2.8:1 hasta 2.3:1 (Liu *et al.*, 2008).

A su vez, bajo el SRF, la estructura productiva rural ha tendido a transformarse desde una visión sectorial (la agricultura, la silvicultura, la ganadería, la pesca y la ocupación auxiliar) a una visión territorial (las empresas de pueblos y aldeas además de las actividades indicadas anteriormente), con lo que la proporción de los componentes agrícolas tradicionales sufrió cambios significativos. Según las estadísticas, durante 1980 y 1985, las proporciones que ocupan la agricultura, la silvicultura (unida a la ganadería y pesca), y la industria rural pasaron del 63.7%, 15.1%, 11.2% al 49.8%, 30.1%, 24.8% respectivamente⁵⁸.

“[La Comuna Popular] bajo el sistema de planificación fue sustituido por el SRF, que es una piedra angular del proceso de reforma. Mediante el SRF se realizan ‘contratos’ entre las agencias estatales encargadas de la compra de los productos agrícolas y los campesinos o grupos de campesinos si éstos deciden libremente asociarse. Los ‘contratos’ regula la venta a la agencia estatal de una determinada cantidad de productos y el precio correspondiente. La peculiaridad de este sistema reside en dos de sus características. Por un lado, se trata de contratos voluntarios. Por otro, el campesino tiene libertad para disponer del exceso sobre la producción ‘contratada’, que es vendida normalmente en el mercado libre” (Fanjul, 1991: 95; Bustelo & Fernández-Lommen, 1996: 59).

Lin (1998) señaló que el sistema de granjas colectivas, siendo el sistema del grupo de producción; debido al alto coste de la supervisión, había sido imposible evaluar la actividad de producción de cada agricultor, por lo que solo habían podido recibir una parte del beneficio de sus esfuerzos, que suponía la media de la producción del grupo. De esta forma, su entusiasmo por la producción se había limitado, por lo que a pesar de que el progreso tecnológico fue muy rápido no obtuvieron una contribución real. No obstante, la implementación del SRF superó esta deficiencia, resolviendo con éxito el problema de la distribución y supervisión, asociado

⁵⁸ Fuente de los datos: *National Bureau of Statistics of China*, 2003: 238-245

con el sistema de las granjas colectivas (Putterman, 1988; McMillan *et al.*, 1989; Lin, 1992; Huang & Rozelle, 1996). El principio de la distribución en función del trabajo después de “entregar la cantidad suficiente al país, reservar la cantidad suficiente al colectivo, el resto es propio”, corregía el fenómeno del igualitarismo, relacionando eficazmente los derechos colectivos con los derechos de propiedad sobre el resto, e incentivando, en gran medida, el entusiasmo de los agricultores, quienes se convertían en los controladores y beneficiarios de la tierra de cultivo, sobre la que tenían la autonomía en la producción y gestión (Alchian & Demsetz, 1972; Ye, 2004; Zhang, 2002).

Esto también confirma la visión de Lewis (1955), las instituciones pueden promover o limitar el desarrollo económico, y hay que evaluarlas, si se quiere proteger los esfuerzos individuales; en la protección de los esfuerzos, de hecho, se trata de que el esfuerzo individual sea proporcional a su remuneración. Según la teoría de empresa de la NEI, la familia, como unidad menor de la producción agrícola, puede considerarse como una empresa. El patriarca, como el administrador, cuyo poder es más aceptable para los miembros de la “empresa”. Así, se simplifican la definición y medición de la contribución del trabajo y la distribución de los logros, ahorrando los costes de coordinación de la producción (Wang, 1997), resolviendo el problema del trabajo y remuneración de la “producción grupal” que proponen Alchian & Demsetz (1972) y mejorando la productividad agrícola.

Según el estudio de Jin (2008: 39), se puede resumir la innovación del SRF en cuatro aspectos. En primer lugar, permite la separación de los derechos de propiedad y de gestión, con la premisa de no cambiar la propiedad pública de la tierra y de otros medios de producción, es decir, los derechos de propiedad pertenecen al colectivo y los de gestión pertenecen a los agricultores, realizando una combinación directa entre los trabajadores y los medios de producción. En segundo lugar, introduce la gestión familiar en la economía colectiva, formando un sistema especial combinando la gestión familiar con la gestión colectiva. En tercer lugar, relaciona la inversión de los agricultores con la renta, encarnando verdaderamente el principio nuevo de distribución de “a más trabajo mayor retribución, acorde con la inversión de los factores productivos”. En cuarto lugar, introduce la propiedad privada de los agricultores en la

economía colectiva, formando un sistema de propiedades mixtas que combina la propiedad colectiva y la propiedad individual.

La implementación del SRF también ha acelerado las reformas institucionales de otras áreas en las zonas rurales. A partir de 1982, el gobierno eliminó gradualmente el sistema del monopolio estatal sobre la compra y venta de los productos agrícolas; y abolió el precio fijado por el gobierno en la mayoría de los productos, reemplazado por el auto-ajuste del mercado. El gobierno, mediante el mercado de los productos agrícolas, formó, poco a poco, un nuevo sistema de circulación de dichos productos con diversas propiedades económicas, diferentes formas de gestión y diversos canales de distribución; y a través de la regulación del mercado, estableció un mecanismo para garantizar el precio mínimo de los alimentos comprados por el gobierno, la reserva específica de productos importantes y la implantación de los fondos de riesgo (Jin, 2008: 40). Estas reformas permitieron que el nivel de *marketization* de la economía rural siguiera aumentando. La gestión y producción de los productos agrarios dependieron, básicamente, de los costes y beneficios, por lo que los productos agrarios con un precio favorable tenían prioridad en el desarrollo, lo que implicó que los mecanismos de mercado aumentaran progresivamente (Gui, 2011: 23).

Aparte de esto, desde finales de los 90, con el fin de mejorar los intereses de los agricultores y reajustar la relación de interés entre ellos y el gobierno, algunos gobiernos locales comenzaron a explorar la reforma del sistema tributario rural, para responder a la carga cada vez mayor de los agricultores. A partir del 2000, la reforma se implementó formalmente, organizada y guiada por el gobierno central, y se expandió progresivamente desde las zonas pilotos a todo el país, y hacia 2006, el impuesto agrario se eliminó totalmente. Esta profunda reforma, aumentó, en gran medida, los ingresos de los agricultores y mejoró su nivel de vida (Qiao *et al.*, 2006).

El éxito del SRF también ha sido un ensayo y ha ofrecido las bases materiales para la reforma en las zonas urbanas. Deng Xiaoping dijo, *“resolvemos los problemas de las políticas rurales primero, implementando el SRF y diversas formas de gestión, promoviendo la agricultura científica, con lo que los agricultores tienen la autonomía de gestión y administración. Estas políticas son muy eficaces, y en un plazo total de tres años, han experimentado cambios*

significativos en las zonas rurales”; “la eficacia en las zonas rurales nos dan coraje para poner en marcha las reformas en las urbanas” (1993: 81, 130).

1.1.2.2. EMPRESAS DE PUEBLOS Y ALDEAS

Las empresas de los pueblos y aldeas (*the Township and Village Enterprises, TVEs*), conocidas como “una nueva fuerza que de repente empieza a destacarse”⁵⁹, es otra gran innovación de los agricultores chinos, y es también un caso que se ha convertido en un modelo para lograr el desarrollo económico con las innovaciones institucionales, sin la inversión de los recursos económicos del gobierno. La aparición y el desarrollo de las *TVEs* rompieron el sistema y la forma de “desarrollar la industria en las zonas urbanas y situar a la agricultura en las rurales”, cambiando el sistema productivo y de empleo en las zonas rurales, expandiendo los emprendimientos y aumentando los ingresos de los agricultores, y así produciendo la prosperidad económica rural (Yang & Wei, 1996; Naughton, 1996, 2006; Rozelle *et al*, 2002; Chang *et al.*, 2003).

En la etapa inicial de la reforma, el sistema de registro familiar (*Hukou system*) siguió limitando la transferencia de la mano de obra rural hacia las zonas urbanas. A causa de que era difícil integrarse en las ciudades para vivir y trabajar, la mano de obra liberada de las actividades de producción agrícola, únicamente podían, en ese momento, buscar otras salidas en las aldeas. Cuando el gobierno comenzó a aflojar, poco a poco, la cadena de los factores productivos agrícolas, sus trabajadores, bajo la política de “abandonar la tierra de cultivo pero permanecer en la zona rural”, crearon milagrosamente las *TVEs* como un producto industrializado con características chinas, evitando hábilmente la barrera rígida del sistema de registro familiar y el resto de las reglas de aislamiento urbano y rural del movimiento de la mano de obra rural (Li & Hu, 2001).

⁵⁹ Cuando Deng Xiaoping se reunió con Stefan Korosec, el miembro del Presídium del Comité Central de la ex Liga Comunista de Yugoslavia, dijo, “*el mayor logro imprevisto es el desarrollo de las TVEs, las cuales, de pronto, han creado diversas industrias, han posibilitado la economía mercantil y han establecido las pequeñas empresas, siendo una fuerza que de repente empieza a destacarse*”, y, “*esto no es mérito de nuestro Comité Central*” (1993: 238).

De hecho, sucedió dos veces en la revolución rural de China antes de la reforma y apertura, causadas por la Campaña de la Comuna Popular de 1958 y por el desarrollo de la mecanización rural de 1970⁶⁰. Sin embargo, bajo el sistema económico en ese momento, las empresas de los grupos de producción debían seguir el principio de obtener los materiales, fabricar y vender en el mismo lugar, sin poder desarrollar la industria orientada al mercado. En cambio, las *TVEs* se creaban y desarrollaban, avaladas por el SRF, y se ponían en marcha simultáneamente con el desarrollo de la economía de mercado (Wu, 2010).

Al principio, el gobierno se preocupaba por que las *TVEs* competieran en el mercado con las empresas estatales (*State-Owned Enterprises, SOEs*), destruyendo así el sistema económico planificado, por lo que se trataba de limitar el desarrollo de las *TVEs*. En ese momento, el arreglo institucional no se hacía en términos amistosos, a la hora de crear empresas en las zonas rurales, porque el gobierno aún controlaba los mercados de materias primas y de productos, los bancos no daban préstamos a las empresas rurales, y el empleo en las mismas también se controlaba estrictamente. No obstante, debido a la puesta en marcha del SRF, las industrias rurales comenzaron a aparecer, en los lugares donde existían buenas bases industriales y los agricultores disponían de algunos ahorros; en las actividades que van desde las “cinco pequeñas industrias” como son las pequeñas plantas de las minas de carbón, las refinerías de petróleo, las plantas de cemento, las plantas de vidrio y las plantas de energía térmica, a la industria de transformación, la industria electrónica y la industria manufacturera (Chen, 2008: 122).

⁶⁰ Al fundar la nueva China, el cambio de la economía agraria estimuló el entusiasmo de los agricultores, y el aumento de la producción incentivó el desarrollo de la ocupación auxiliar rural al que se dedicaban principalmente los agricultores individuales y era llamado “ocupación auxiliar familiar”. El cooperativismo rural en 1953 integró las actividades artesanales dispersas en las cooperativas, de manera que la ocupación auxiliar familiar se convirtió en la ocupación auxiliar cooperativa. En 1958, la Campaña de Comuna Popular dio a luz la primera ola de industrialización rural, y así, la aparición de las empresas industriales. Según las estadísticas, hasta finales de 1958, el número de empresas de este tipo llegó a los 2.6 millones, la cantidad de sus trabajadores alcanzó los 1.8 millones, y el valor de la producción llegó hasta los 2.4 mil millones de dólares. En 1970, el Consejo de Estado propuso la aceleración del desarrollo de la mecanización rural, promoviendo la creación de las industrias relacionadas con la agricultura, tales como las plantas de la maquinaria agrícola en las zonas rurales, estableciendo de esta forma la segunda ola de la industrialización rural (Li, 2008: 121).

Dada la contribución de las *TVEs* a la economía rural, la actitud del gobierno se cambió. Bajo el apoyo y el estímulo de los gobiernos, las *TVEs* tuvieron un rápido desarrollo⁶¹. Entre 1984 y 1988, la tasa media de crecimiento anual de las *TVEs*, la cantidad de su empleo y el valor de su producción alcanzaron el 52.8%, el 20.8% y el 54.8%, respectivamente (Feng, 2014: 55). La forma de propiedad de las *TVEs* también sufrió un gran cambio. En 1984, las empresas colectivas representaron un 30.72% del total y las empresas de los agricultores, individuales o en grupo, ocuparon el resto, un 69.28%; y en 1988, las primeras disminuyeron hasta el 8.42% y las segundas llegaron al 91.58%. En 1984, el número de las empresas colectivas significaron un 76.46% del total, mientras que las empresas de agricultores, individuales o en grupo, alcanzaron un 23.54%; y en 1988, las primeras se redujeron al 51.27% y las segundas aumentaron hasta el 48.73% (Yu & Yu, 2003: 256).

Cabe destacar que, en este período, era general el hecho de que las empresas de los agricultores, individuales o en grupo, se “ponen el sombrero rojo”, o sea, que los empresarios privados buscaran patrocinadores burocráticos y registraran sus negocios como empresas colectivas (Heston & Sicular, 2008). De este modo podían tener acceso a los mercados, y, así, evitar los riesgos políticos de forma efectiva, disfrutar de las preferencias fiscales, del crédito, de la renta de la tierra, etc. (Naughton, 2006: 278; Chen, 2008: 123). A su vez, la dependencia de los gobiernos locales en las *TVEs* también aumentaba. Por un lado, las *TVEs* ofrecían más puestos de trabajo y aceleraban el crecimiento económico local, y por otro, sus recientes ganancias se convertían en una gran fuente de ingresos fiscales para los gobiernos locales (Rozelle *et al.*, 2002: 345-353). Por esta razón, como uno de los propietarios de las *TVEs*, los gobiernos locales, desde sus intereses propios, podían ayudarlas y protegerlas, en lugar de aprovecharse de ellas. Por eso, se puede afirmar que los gobiernos locales fueron un elemento clave para el éxito inicial de las *TVEs* (Heston & Sicular, 2008).

⁶¹ En 1984, el nombre de “empresas de los grupos de producción” se cambió por el de “empresas de los pueblos y las aldeas”, el gobierno propuso que deben tratarse las *TVEs* como las *SOEs*, contando con los apoyos necesarios. En 1986, el país empezó a implementar el “programa de la chispa”, inventando y fabricando un gran número de equipos adecuados para el desarrollo de las *TVEs*. En 1987, el país comenzó a establecer las zonas experimentales de las *TVEs*.

Pero con el establecimiento del sistema económico de mercado y la flexibilidad gradual del entorno político, el funcionamiento de las *TVEs* se liberó del control de los gobiernos locales, y la administración y gestión comenzaron a ser más independientes (Chang *et al.*, 2003: 414-428). Mientras que para responder al calentamiento de la economía, el gobierno comenzó a aplicar la política monetaria restrictiva a partir de 1988, afectando, en cierta medida, el desarrollo de las *TVEs*. Entre 1989 y 1991, el subempleo aumentó en las *TVEs* de forma general, la cantidad de empresas y de trabajadores crecieron a una tasa anual del 1.08% y del 1.34%, respectivamente. Debido a la debilidad del mercado interno y a la financiación escasa, muchas *TVEs* orientaron su actividad a la exportación, expandiendo el mercado internacional vigorosamente, e introduciendo el capital, la tecnología, los equipos y la experiencia de gestión avanzada de los extranjeros de forma positiva. En 1991, el valor de las exportaciones realizado por las *TVEs* fue de 78.91 mil millones de yuanes (14.82 mil millones de dólares), en comparación con los 37.14 mil millones de yuanes (9.86 mil millones de dólares) de 1989, y, la tasa anual de crecimiento fue del 46% (Chen, 2008: 123).

A principios de los 90, debido a la mejora de la economía, el gobierno volvió a aumentar su apoyo e inversión para las *TVEs*, y, promulgó la ley para proteger sus derechos e intereses; de manera que las *TVEs* iniciaron una segunda etapa del desarrollo rápido. Entre 1992 y 1996, la tasa de crecimiento anual del valor de producción total fue del 39.6%, la tasa del beneficio fue de un 43.62% y la tasa del impuesto fue de un 42.4%. Sin embargo, entre mediados y finales de los 90, como consecuencia del empeoramiento del entorno económico nacional e internacional, el desarrollo de las *TVEs* se desaceleró de nuevo. La reforma de las *SOEs* mejoró significativamente su competitividad, y las empresas del capital extranjero, gracias a las políticas de apertura al exterior, a su tecnología y al nivel de gestión avanzado, consolidaron, aún más, su posición en el mercado chino. Por eso, las *TVEs* se enfrentaron a una competencia creciente en los mercados. Entretanto, con el estallido de la crisis financiera asiática, las *TVEs* orientadas a la exportación se encontraron con dificultades. Además, los defectos de las *TVEs* destacaban cada vez más, tales como los derechos de propiedad difusos, la deuda alta, la tecnología atrasada, la escasa financiación, el bajo nivel de gestión o la pesada carga social, por lo que el desarrollo continuo de las *TVEs* se vio severamente limitado (Chen, 2008: 123-124).

A partir de 2000, bajo la estrategia del desarrollo de las ciudades medianas y pequeñas y los pueblos pequeños, las *TVEs* aprovecharon esta oportunidad y se centraron en el ajuste de su sistema industrial, formando una importante cantidad de clústeres industriales con ventajas competitivas y características locales. Según las estadísticas del Ministerio de Agricultura de China, en 2006, las *TVEs* realizaron un ingreso resultante de sus negocios de 24.68 billones de yuanes (3.10 billones de dólares), con un aumento de 90.2% con respecto a 2002; y realizaron un beneficio total 1.47 billones de yuanes (0.18 billones de dólares), de un 95.0% durante el período. El desarrollo de las industrias rurales no agrícolas ha aumentado el empleo rural, de manera que en 2006 la cantidad de empleo de las *TVEs* alcanzó los 146.80 millones, representando el 30.5% de la fuerza laboral rural de todo el país⁶².

El desarrollo de las *TVEs* ha promovido el proceso de urbanización en las zonas rurales. A diferencia de la dispersión de las actividades agrícolas, las actividades industriales generan una mayor concentración y difusión. Cuando el grado de concentración de la población, los factores productivos y las actividades económicas en la localidad de las *TVEs* alcanzan una cierta escala, se forman los pueblos pequeños, y éstos crean necesidades de financiación, de transporte, de información, de alimentación, de cultura, de entretenimiento y de otras industrias terciarias. Los agricultores se trasladan a los pueblos pequeños y trabajan en las actividades secundarias y terciarias, lo que diversifica las actividades y aumenta el nivel del ingreso (Chen, 2008: 129-130).

Las *TVEs* no se ajustan a la visión de la economía, e incluso en algunos aspectos están en contra de sus principios básicos. En una economía de mercado típica, la tierra, el capital, el trabajo y otros factores pueden circular libremente, con lo que las empresas tienden a acercarse a las zonas urbanas; mediante el hecho de compartir el transporte, la telecomunicación, el sistema del alcantarillado, el mercado del personal, el mercado financiero y las otras infraestructuras, el coste de la industrialización podrá reducirse debido al efecto de la urbanización, y el papel dominante de las ciudades en el desarrollo económico será cada vez más evidente (Jin, 2008: 40). Sin embargo, las políticas de aislamiento de las zonas urbanas y rurales de China dificultan

⁶² Fuente de los datos: *National Bureau of Statistics of China*, 2007

el acceso del excedente de mano de obra rural a las zonas urbanas, mientras que la propiedad colectiva de tierra también limita la expansión con rapidez de las ciudades para recibir las *TVEs*, por lo que éstas no pueden acceder a la construcción de infraestructura en las urbes. En este caso, las *TVEs* solo pueden distribuirse por las zonas rurales y, como consecuencia, desarrollar la industrialización rural con un coste elevado. Este desarrollo, durante un cierto período parece correcto, pero, en gran medida, es una contingencia, encontrándose con una economía escasa debido a la ineficiencia de las empresas industriales estatales en las zonas urbanas bajo el sistema económico planificado, y al espacio que la economía planificada deja para el desarrollo rural (Xin, 2005: 341, 342, 368).

Lin *et al.* (1994: 172-173) consideran que, el éxito de las *TVEs* no sucede porque estén protegidas por el gobierno, sino porque la utilización de los recursos está de acuerdo con las señales del mercado que reflejan su escasez y los cambios en la oferta y la demanda de los productos. A las *TVEs* no se les facilita el acceso a los préstamos con bajos tipos de interés del gobierno, a los subsidios y otras ayudas, sino que tienen que buscar su desarrollo en virtud de su competitividad en los mercados, comprando los factores productivos y vendiendo sus productos al precio establecido. De hecho, este mecanismo competitivo de la supervivencia de los más aptos, hace que las *TVEs* puedan aprovechar las ventajas comparativas de la mano de obra relativamente abundante en el momento de elegir la actividad y la tecnología, y así lograr el crecimiento.

Las *TVEs*, como otra innovación productiva en las zonas rurales, a nivel macro, no solo ha cambiado el estado de la estructura dual de la economía china, haciendo que la economía rural, especialmente las actividades no agrícolas, obtengan un rápido desarrollo, sino que también, a nivel micro, ha ofrecido una experiencia valiosa de aprendizaje para las innovaciones de empresas colectivas y estatales.

1.1.3. REFORMA DE LAS EMPRESAS ESTATALES

En octubre de 1984, el énfasis de reforma se transfería a las zonas urbanas. En comparación con las aldeas, la reforma en las ciudades es un sistema más complejo, ya que incluye cambios en la

propiedad, el precio, el mercado, la administración de las SOEs, la financiación, etc., lo que constituye un conjunto de cambios del sistema mediante la combinación orgánica de los sistemas institucionales (Jin, 2008: 40). Y entre ellos, la innovación de las SOEs es la clave de la reforma en esta etapa.

Antes de la reforma y apertura, las SOEs eran el núcleo de la actividad industrial (Naughton, 2006: 299-305), abarcando una gran cantidad de los grupos de empleados, y por el hecho de estar protegidas por el gobierno central durante mucho tiempo, monopolizaban el mercado. A diferencia con las TVEs, la gestión y administración de las SOEs no era flexible, y sus gestores no tenían poder ni recompensa. *“Las empresas estatales funcionaban como meros agentes pasivos del sistema de planificación centralizada. Recibían instrucciones del gobierno central sobre la cantidad y variedad de factores productivos a emplear para cumplir los objetivos de producción fijados en precios fijos en el plan. Tanto los factores de producción como el producto final se compraban y vendían a precios fijos a compradores y vendedores previamente designados. Los beneficios empresariales se transferían íntegramente al Estado que, en contrapartida, cubría con subvenciones las posibles pérdidas y se hacía cargo de la inversión de capital, sujeta a una lenta autorización administrativa”* (Jefferson & Rawski, 1994). Además, las SOEs, como la “unidad”⁶³, cargaron con toda la responsabilidad económica y social, en particular con la responsabilidad del bienestar social y la educación política. (Rawski, 1997; Gordon & Li, 1999).

Desde la perspectiva de la propiedad, por una parte, el Estado es el único propietario de las SOEs, de manera que ninguna persona u organización puede apropiarse de sus activos. No

⁶³ Unidad (en chino: 单位, dān wèi; en inglés: *Work Unit*) es el término específico de la República Popular China, y se refiere a los institutos y organizaciones donde trabajan las personas, tales como las empresas, las escuelas, las agencias (departamentos) gubernamentales y otros sectores independientes. Antes de la reforma y apertura, esta dān wèi tiene un control social y político muy fuerte, proveyendo la vivienda, la comida, la atención médica para todos, y la guardería infantil de sus hijos. Incluso al casarse o viajar deben buscar la aprobación de su dān wèi. Una dān wèi *“es así una sociedad en miniatura, con una función de suministro de servicios sociales básicos”* (Fanjul, 1991: 105). Después de la reforma y apertura, las diversas funciones de la dān wèi se han debilitado y desaparecido gradualmente, las cosas que tenían que aprobarse por la dān wèi antes han ido perdiendo su competencia poco a poco, eliminándose sustancialmente después de 2000. Hoy en día, el término de la dān wèi se refiere, generalmente, a los institutos y organizaciones públicas, pero no se usa para el sector privado.

obstante, existe un problema inevitable en lo que respecta a la propiedad: la propiedad estatal no es igual que la propiedad popular, y por ello, la propiedad popular pierde todas sus atribuciones. Por consiguiente, la cuestión de la propiedad de las *SOEs* no es que la empresa no tenga un propietario legal, sino que este propietario no se puede personar, lo que da lugar a la ausencia de propietario; provocando, pues, que no exista el “hombre racional” que actúe buscando la maximización de los beneficios para gestionar los activos de las *SOEs* y plantear las estrategias del desarrollo (Jin, 2008: 47).

Por otra parte, las *SOEs* están sujetas al sistema de gestión y administración de los departamentos y agencias gubernamentales establecidos por el Estado, produciendo la división de los derechos de propiedad, la utilización y el beneficio. Esta división no afecta a la jurisprudencia, ni puede adoptar restricciones ni una administración con la eficiencia de la empresa moderna. Como consecuencia, se produce una gran cantidad de actividades para la búsqueda de las rentas del gobierno, violando de este modo los derechos de propiedad de los ciudadanos propietarios de las *SOEs* (Jin, 2008: 47).

Por último, el propietario de las *SOEs* es teóricamente todo el pueblo, lo que imposibilita la simplificación de la propiedad y la igualdad en los derechos de voto. Esta restricción también se ve obstaculizada para la equivalencia de los derechos de control y de adquisición, limitando, sobre todo, el establecimiento de la estructura administrativa de las personas jurídicas en las *SOEs* (Jin, 2008: 48).

Dado al defecto connatural de los derechos de propiedad de las *SOEs*, su reforma se ha convertido en el eslabón central de la reforma económica de China. Durante la transición, las *SOEs* han experimentado un conjunto de innovaciones: “la descentralización del poder y la transferencia de los beneficios” (1978-1983), “el cambio de la entrega de beneficios por el pago de impuestos” (1983-1986), “el contrato por arrendamiento” (1986-1993) y “el establecimiento de la institución de empresa moderna” (1993-presente).

“La reforma [inicial] se orientó a dotar de mayor autonomía a las empresas y a sustituir progresivamente la planificación centralizada por un sistema en el que fueran adquiriendo un mayor peso las fuerzas del mercado y los incentivos materiales” (Fanjul, 1991: 97). En mayo de

1979, “la descentralización del poder y la transferencia de los beneficios” empezaron a implementarse como reforma piloto en Beijing, Tianjin y Shanghai. La ampliación de la autonomía dio lugar a un aumento en el volumen de producción. Sobre esta base, el gobierno empezó a poner a prueba la responsabilidad económica, con el fin de mejorar situación de las empresas con alta centralización bajo el sistema planificado tradicional y fortalecer las limitaciones presupuestarias. Sin embargo, dado que este modelo tuvo gran aleatoriedad en la distribución de los beneficios entre el gobierno y las empresas, el gobierno tuvo que “negociar con cada uno” para determinar qué porcentaje de los beneficios debía serle entregado, por lo que el coste de negociación fue muy importante. Por esta razón, en junio de 1983, el país empezó a realizar el “cambio de la entrega de beneficios por el pago de impuestos”, pasando de la negociación de los beneficios al pago de impuestos. En octubre de 1984, el gobierno formuló, aún más, la “separación de dos derechos” (los derechos de propiedad y los derechos de gestión), y comenzó a implementar el “contrato de arrendamiento” realizando el arrendamiento a las empresas pequeñas y el contrato completo a las grandes y medianas. Así se resolvió el problema del “cambio de la entrega de beneficios por el pago de impuestos”, aclarando la distribución entre el gobierno y las empresas (Xiong, 2007: 40).

No obstante, las *SOEs* siguieron siendo empresas de propiedad estatal, que aún estaban sujetas al control estricto gubernamental y seguían disfrutando de importantes privilegios; y los gestores siguieron siendo designados por el gobierno sin que tuvieran poder para despedir a sus empleados. Con la sensación de la ausencia de crisis debido a la protección del gobierno, tanto los gestores como los empleados sintieron menos la presión de la competencia en el mercado libre (Bell *et al.*, 1993; Rawski, 1997). De hecho y a pesar de la protección de las políticas, a causa de la competencia persistente de las *TVEs*, las ganancias de las *SOEs* siguieron decreciendo, y del 14% en 1978, pasaron al 10.7% en 1984, al 4.2% en 1989, y al 2.2% en 1993⁶⁴. Estos resultados muestran que las reformas iniciales de las *SOEs* no lograron el éxito esperado (Gordon & Li, 1999).

⁶⁴ Fuente de los datos: *National Bureau of Statistics of China*, 1999: 128-129

A partir de los 90, el gobierno tuvo conciencia de que la reforma no solo consistía en la ampliación del poder y la transferencia de los beneficios, sino que había que establecer el sistema de las empresas modernas. *“Así, en 1992 el Consejo de Estado reguló la gerencia empresarial a través de la protección de 14 derechos de gestión como la libertad de decisión en materia de producción, precios, ventas, compras de materias primas, importaciones y exportaciones, inversión, contratación laboral, salarios, etc. Evidentemente, no todos los derechos existen en la práctica, pero sí son un claro indicio del objetivo final del proceso”* (Bustelo & Fernández-Lommen, 1996: 100). En 1994, la promulgación de la *Ley de Empresa de la República Popular China* (*People’s Daily*, 1994), provocó una reforma profunda de las SOEs. Esta ley aceleró tanto la reforma de la propiedad, como el proceso de la corporativización y privatización, lo que les permitió aumentar sustancialmente su competitividad en el libre mercado; mientras tanto, la compra y la venta de empresa, el establecimiento de las empresas de propiedad mixta y las sociedades anónimas, empezaron a estar protegidas por la ley (Wang, 2009: 172-173). En diciembre de 1997, el gobierno estableció la política de “manejar bien las grandes empresas mientras adoptaba las políticas más flexibles para las pequeñas”. Por un lado, se centran en el desarrollo de las empresas grandes, produciendo economías de escala que desempeñen un papel crítico en la economía nacional. Por otro lado, se aplican las formas de reorganización, combinación, fusión, arrendamiento, venta, cooperativa por acciones, gestión con contrato, etc., acelerando así el proceso de su reestructuración (Chi, 1997: 60). A través de la reforma, las SOEs se han convertido, poco a poco, en “verdaderas” empresas con la clarificación de los derechos de propiedad que tienen no solo autonomía en la gestión y financiación, sino también habilidad para responder al cambio de los precios en los mercados y para participar en la cooperación y competencia en los mercados (Bustelo & Fernández-Lommen, 1996).

Los estudios del *World Bank*, el *IMF*, la *OECD*, la *Chinese Academy of Social Sciences*, el *Development Research Centre of the State Council*, y otros institutos, mostraron que el cambio institucional permitía a las SOEs revitalizarse, con un aumento relevante de los resultados. Por una parte, durante este período, mejoró notoriamente la tasa media de crecimiento anual de la TFP de las SOEs (Chen *et al.*, 1988; Theodore *et al.*, 1994). Por otra parte, el capital de las SOEs

siguió centrándose en las industrias básicas y su tamaño del capital siguió creciendo (Tong, 2005).

La reforma de las *SOEs* ha promovido la diversificación de la economía. En el proceso de la corporativización y la privatización, la economía privada ha logrado un rápido desarrollo, convirtiéndose en una parte importante de la economía nacional, y su contribución ha sido, incluso, mucho más que la pública, afectando a la vida económica de los pueblos en casi todas las áreas. Según las estadísticas, entre 1978 y 2015, la proporción del valor de la producción industrial que representaron las empresas de propiedad privada ha aumentado del 22.4% al 93.1%⁶⁵.

El proceso de reforma de las *SOEs* es también el proceso de reforma del sistema financiero. En la época de la economía planificada, el país aplicó el sistema del “control estatal unificado de los ingresos y gastos”, con lo que todos los ingresos financieros locales debían de entregarse al gobierno central, y al mismo tiempo, todos los gastos locales se trasladaban al gobierno central; las finanzas centrales tenían una posición dominante absoluta en la distribución nacional de los recursos, y los gobiernos locales, en realidad, perdieron la autonomía financiera. El “sistema de reparto de impuestos”⁶⁶ que empezó a implementar el gobierno en 1992, permitió que la administración de los ingresos y gastos financieros se siguieran regulando, y la eficiencia de los recursos financieros continuara mejorando; así que se ha fortalecido la visión de mercado en las *SOEs*, se ha mejorado su nivel tecnológico, y se ha promovido la optimación de su dinámica en la industria (Gui, 2011: 27).

⁶⁵ Fuentes de los datos: Jin, 2001; *National Bureau of Statistics of China*, 2015; *Wind Financial Terminal*, 2016

⁶⁶ El país implementó entre 1980 y 1992 un conjunto de reformas financieras: el “sistema fiscal con las categorías separadas de ingresos y gastos, y los contratos de responsabilidad a diversos niveles”, el “sistema fiscal con categorías separadas de impuestos, el alcance de los ingresos y gastos, y los contratos de responsabilidad a diversos niveles” y la “responsabilidad financiera completa”, y de este modo se amplió la autonomía de los ingresos y gastos financieros, permitiendo al gobierno central y a los gobiernos locales beneficiarse mutuamente. Sin embargo, estos arreglos institucionales no han establecido un sistema financiero que respondiera a los requisitos de la economía de mercado; profundizando en la reforma, el efecto de estos arreglos se ha debilitado. En 1992, el gobierno central propuso oficialmente que se estableciera el “el sistema de reparto de impuestos” y se implementara el principio de una reforma piloto, ampliándose, finalmente, a la totalidad del país en 1994 (Gui, 2011: 27-28).

La innovación institucional de las SOEs es el núcleo de la reforma de la propiedad en las zonas urbanas; no solo ha cambiado el entorno empresarial gravoso, corrupto y burocrático, sino que también ha mejorado los incentivos empresariales, la productividad y la competitividad en el mercado. La innovación institucional de las SOEs es una *storage reform* del sistema institucional dentro del sistema existente, de gran importancia y con una influencia profunda.

1.2. CAMBIO DEL SISTEMA ECONÓMICO

1.2.1. TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA PLANIFICADA EN ECONOMÍA DE MERCADO

El cambio del sistema económico de China ha experimentado una serie de innovaciones progresivas desde la planificación al mercado: “el papel principal de la economía planificada y el papel complementario de la regulación del mercado”, “la economía mercantil planificada”, “el Estado que regula el mercado y el mercado que guía a las empresas”, “el mecanismo que combina la economía planificada y la regulación del mercado” y “la economía socialista de mercado”.

Después de la reforma y apertura, se convirtió en un asunto de interés para los líderes del país y en el campo teórico entender cómo se recupera y desarrolla la economía (Cao, 2013). El ex vicepresidente del CCPCC y ex presidente del Estado, Li Xiannian, entre 1978 y 1981, mencionó muchas veces el modelo institucional de *“el mecanismo que combina la economía planificada y la regulación del mercado”* (Xie, 1998: 2), que es *“asegurar el papel principal de la economía planificada, y complementarla con la economía de mercado, que no se trata de un complemento pequeño sino de tamaño considerable”* (Su, 2016: 57-58). Hay que *“prestar mucha atención al papel complementario de la regulación del mercado y lo permite desempeñar”*⁶⁷. *“[Dicha regulación] tiene como significado regular según la ley del valor”*⁶⁸. Así pues, se observa que el gobierno central, al principio de la reforma, ya tuvo conciencia de las

⁶⁷ CCCPC Party Literature Research Centre, 1982: 841, 1989: 372

⁶⁸ CCCPC Party Literature Research Centre, 1991: 376

deficiencias de una economía planificada, y esperó a la regulación del mercado para desarrollar la economía y compensar los defectos del sistema planificado. Pero en ese momento, la regulación del mercado estaba subordinada al sistema económico planificado, como un complemento.

En octubre de 1984, el gobierno indicó, por primera vez, el arreglo institucional de “la economía mercantil con planificación socialista”⁶⁹ (*China News Service*, 2008). El gobierno flexibilizó el control del precio de los medios de producción y de subsistencia, poniendo en marcha el “sistema de precios de doble vía”; al mismo tiempo, amplió la autoridad en la aprobación de las inversiones, eliminando los planes obligatorios de los préstamos, y aplicando “la planificación de orientación” para las inversiones de los fondos recolectados por los gobiernos locales y las empresas. En octubre de 1987, el gobierno propuso que la economía mercantil con planificación socialista debía ser “un mecanismo inherente a la planificación y el mercado”, aunque no se refirió directamente a la “economía de mercado”, la tendencia orientada al mercado fue muy clara (Gui, 2011: 84).

En octubre de 1992, el gobierno declaró con claridad el establecimiento del “sistema de la economía socialista de mercado”, como el objetivo prioritario de la reforma. Este sistema se refiere a que la economía de mercado se combina con el sistema social básico del socialismo; y, por un lado, representa la naturaleza fundamental del socialismo, por otro, permite al mercado jugar un papel decisivo en la distribución de los recursos bajo la macro-regulación del país socialista. Este sistema permite a las actividades económicas cumplir los requisitos de la ley del valor y adaptarse a los cambios de las relaciones entre oferta y demanda; mediante el mecanismo competitivo de los precios, distribuye los recursos en busca de un beneficio óptimo

⁶⁹ La 3ª Sesión Plenaria del XII CCPCC, “rompió el concepto tradicional de oposición entre la economía planificada y la de mercado; indicó que la economía planificada es la economía mercantil con planificación basada en la propiedad pública y debe aplicar conscientemente la ley del valor; y, el desarrollo pleno de la economía mercantil es la etapa infranqueable del desarrollo socio-económico”. “Debía establecerse un sistema del precio racional, teniendo en cuenta el papel de la palanca económica; crear la institución económica de responsabilidad con diversas formas, aplicando con seriedad el principio de la distribución según el trabajo; debía conseguir que el salario y los beneficios de los empleados que se vinculen mejor con el rendimiento económico de las empresas, y el salario dentro de las empresas debía reflejar con plenitud las diferencias” (*China News Service*, 2008).

y permite a las empresas aplicar la medida del más apto; y aprovecha la característica de que el mercado es sensible a las señales económicas para promover el ajuste oportuno de la producción y la demanda (Xi, 2007). En el arreglo institucional de la “economía socialista de mercado”, lo que juega un papel decisivo para distribuir los recursos ya no es la planificación sino el mercado. En octubre de 2003, el gobierno formuló como objetivo el establecimiento de la economía socialista de mercado como la institución adecuada para las primeras décadas del nuevo siglo, señalando que la reforma orientada al mercado se introducía en una etapa crucial (*Xinhua News Agency*, 2012).

La innovación institucional de la economía socialista de mercado ha permitido al país liberarse del sistema económico planificado. De esta forma, se han establecido mecanismos que empiezan a regular las actividades económicas en lugar de las instrucciones administrativas, y las funciones del gobierno se han transformado pasando a ser las que planifican las estrategias y políticas de desarrollo adecuadas, aplican una regulación eficaz, y crean un entorno sano y ordenado para las empresas y los individuos. El establecimiento de un sistema económico de mercado ha acelerado la reforma institucional de las *SOEs*, ha impulsado el desarrollo rápido de las empresas no estatales, y, en gran medida, ha ofrecido un entorno institucional adecuado para la reforma de la propiedad.

1.2.2. EL SISTEMA ECONÓMICO SOCIALISTA DE MERCADO

El establecimiento del sistema económico socialista de mercado constituye un hito relevante en la transición, y es también una innovación institucional muy importante, tras la implementación del SRF, el crecimiento de las *TVEs* y la reforma de las *SOEs*. Esto ha producido una transformación de la ideología y el modo de pensamiento, ha realizado una combinación efectiva entre el socialismo y el mercado a pesar de ser ambas instituciones aparentemente contradictorias. Con ello garantizó la sostenibilidad y estabilidad de la transición y el desarrollo económicos de China.

Debido a la perturbación política de 1989, la reforma seguida durante 10 años empezó a ser cuestionada, por lo que la reforma orientada al mercado también se detuvo. Por ello, Deng

Xiaoping, en enero de 1992, hizo una gira por Wuchang, Shenzhen, Zhuhai, Shanghai y otros lugares, y pronunció un discurso importante para responder a los problemas que se encontraron en la reforma y apertura, conocido como el “discurso en el sur”.

Deng Xiaoping señaló que, *“el que la economía se oriente más a la planificación o más al mercado, no es la diferencia esencial entre el socialismo y el capitalismo. La economía planificada no equivale al socialismo, y el capitalismo también tiene planes; y, la economía de mercado no equivale al capitalismo, y el socialismo también tiene mercado”*. *“La planificación y el mercado, los dos son medios económicos. La esencia del socialismo es liberar las fuerzas productivas, desarrollar las fuerzas productivas, eliminar la explotación, eliminar la polarización y en última instancia alcanzar la prosperidad común”* (1993: 364, 367, 373). Para juzgar si es socialismo o capitalismo, el estándar es *“si es propicio para el desarrollo de las fuerzas productivas socialistas, si es propicio para mejorar la fuerza nacional general del país socialista, y si es propicio para mejorar el nivel de vida popular”*⁷⁰.

Los “tres propicios” rompieron la zona restringida del pensamiento que obstaculizaba a la sociedad durante muchos años, proporcionando una base sólida para la sostenibilidad y la profundidad de la reforma y apertura. Deng Xiaoping indicó, *“el desarrollo es el principio absoluto”*⁷¹, *“para ganar la ventaja comparativa del socialismo con el capitalismo, debe absorber y aprovechar arriesgadamente todos los frutos creados por la sociedad humana, y absorber y aprovechar el método de gestión y la manera de administración avanzados, que reflejan el patrón de producción socializado moderno de todos los países del mundo, incluidos los países desarrollados capitalistas”* (People’s Daily, 2006).

La NEI considera que el cambio institucional es apropiado; es decir, cuando el beneficio ya no crece e incluso empieza a decrecer bajo el sistema existente, es necesario crear uno nuevo mediante la innovación institucional. Por lo tanto, entre finales de los 80 y principios de los 90 del siglo XX, el problema que se encontró en el desarrollo económico chino, al fin de cuentas,

⁷⁰ CCCPC Party Literature Research Centre, 2000: 10-11

⁷¹ CCCPC Party Literature Research Centre, 2008

fue el retraso del cambio institucional (Xiong, 2007). Y la reforma de la economía de mercado, utilizando el “discurso en el sur” como una oportunidad, *“rompió la barrera ideológica de la innovación institucional de China”* (Deng, 1993: 373).

Con el fin de establecer la reforma orientada al mercado la innovación institucional se centró en los tributos, los precios, las finanzas, el comercio exterior y otras áreas. El sistema de reparto de impuestos de 1992 tuvo un papel positivo en la promoción del desarrollo de la economía socialista de mercado, basado, principalmente en: por un lado, eliminaba gradualmente la relación de subordinación administrativa entre el Estado y las empresas, de manera que las empresas dejaban de depender de la dirección administrativa, y podían producir y gestionar de acuerdo con las necesidades del mercado, y así se consolidaba la separación del gobierno y las empresas; además, fomentaba la reforma del sistema tributario y de los precios, favoreciendo la formación de un entorno adecuado para el funcionamiento normal de la economía socialista de mercado; por último, favorecía cooperación internacional y la apertura al exterior, ampliando así el espacio para el desarrollo de la economía de mercado. Al final, resultaba ser una base para construir un sistema de finanzas públicas coordinado con la economía de mercado (Wang, 2007).

Además, la reforma del “sistema de precios de doble vía” a principios de los 90 jugó un papel importante para implementar la reforma orientada al mercado del sistema de precios. Este sistema se refiere a que el mismo producto, dentro de la planificación se le aplica el precio fijado por el Estado, y fuera de la planificación se le aplica con el precio de mercado. La implementación de este sistema evitaba la agitación del gran ajuste debido al cambio drástico de los precios, y de este modo reducía el riesgo de la reforma. Por una parte, mediante la “vía planificada” para estabilizar la situación general, se garantiza el desarrollo económico ordenado y estable; por otra parte, con la regulación de la “vía de mercado” se guía el flujo de recursos, se estimula la producción a corto plazo y se alivia la contradicción entre la oferta y la demanda (Zhang, 1997). La práctica ha demostrado que el “sistema de precios de doble vía”, comparado con la situación anterior, representaba un progreso y era la opción óptima en ese momento; por lo tanto, representa una innovación importante en la reforma orientada al mercado.

La reforma financiera fue también una parte importante del proceso del *marketization*. A principios de los 90, la reforma financiera incluyó, principalmente, tres aspectos: primero, se creó básicamente el sistema financiero, en donde los bancos comerciales de propiedad estatal son el sector principal, pero en coexistencia con una variedad de institutos financieros; segundo, el mercado financiero tenía un considerable grado de desarrollo, estableciendo el mercado interbancario nacional unificado y el mercado comercial profesional de diversos productos financieros derivados; tercero, con la promulgación de la “Ley del Banco Popular de China”⁷², las funciones del Banco comenzaron su transformación en las normas básicas de la economía de mercado (Jin, 2008: 42). La innovación del sistema financiero esencialmente ha regulado las funciones del Banco Central y de los bancos comerciales, ha creado el mercado financiero y de capital, adaptándose a los mecanismos de mercado, y asimismo, ha ofrecido un servicio más justo y conveniente para los actores que participan en la cooperación y competencia del mercado.

Por último, la reforma orientada al mercado en el área del comercio exterior, aumentó el interés de las empresas, y promovió en buena medida el desarrollo del comercio internacional del país. La política unificada, la gestión liberalizada, la competencia justa, la auto-financiación, la combinación de la industria y el comercio, la construcción del sistema de comercio exterior de todos los aspectos correspondientes a la economía socialista de mercado y la OMC, son los objetivos de la innovación del sistema de comercio exterior durante este período. Su implementación, principalmente, a través de las medidas del ajuste del tipo de cambio, la realización del sistema de precios de doble vía y la concesión para adquirir parte de las divisas extranjeras, eliminó completamente los subsidios financieros gubernamentales a las empresas del comercio exterior, con lo que se embarcaron en el camino de la autonomía de gestión, financiación y desarrollo (Jin, 2008: 42), convirtiéndose en actores de acuerdo con el mecanismo de la economía de mercado.

En resumen, el establecimiento del sistema económico socialista de mercado marcó la puesta en marcha, en todas dimensiones, de la reforma profunda de las instituciones económicas. El

⁷² Banco Popular de China: el Banco Central de China.

funcionamiento de los mecanismos de mercado en los tributos, los precios y las finanzas, ha acelerado el desarrollo y la mejora del sistema económico de mercado del país, y asimismo, ha proporcionado una plataforma de innovaciones institucionales, con el contexto de la reforma orientada al mercado y el cuerpo principal del mecanismo mercantil.

1.3. APERTURA AL EXTERIOR

1.3.1. TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA CERRADA EN ECONOMÍA ABIERTA

Antes de la reforma y apertura, el desarrollo económico chino era relativamente cerrado, y el sistema del comercio exterior aplicaba el modelo soviético, siendo un componente importante del sistema económico planificado. El gobierno controlaba estrictamente los flujos del comercio y del capital, siguiendo el principio de “ajustar el intercambio mutuo de los productos necesarios, de la oferta y la demanda” (Yu, 2008)⁷³. De hecho, antes de los 60, China también poseía un gran volumen de comercio exterior, que solo se vio afectado por el entorno internacional de la Guerra Fría y la ideología nacional; durante este período, los países socialistas, sobre todo la ex Unión Soviética, fueron el destino principal del comercio. Entre 1952 y 1960, el comercio entre China y los países socialistas representó dos tercios del volumen total, de los cuales el 48% se llevó a cabo con la ex Unión Soviética (Hai & *et al.*, 2003); China importó principalmente materiales industriales como acero, combustibles, minerales y maquinarias avanzadas, y exportó productos textiles y alimentos (Naughton, 2006).

⁷³ Las formas principales: 1) Las 12 empresas estatales del comercio exterior monopolizaron las importaciones y exportaciones de las mercancías autorizadas; 2) Se controló oficialmente el sistema de las divisas extranjeras, y, sin la aprobación estricta, los individuos no tuvieron el derecho de realizar el cambio de divisas extranjeras por RMB (Yu, 2008).

Después de los 60, a causa de los errores en las campañas del “Gran Salto Adelante” y la “Anti-Campaña Derechista”⁷⁴, y el incumplimiento del contrato por parte del gobierno de la ex Unión Soviética⁷⁵, la economía china sufrió serias dificultades y su comercio exterior estuvo en recesión. Entre 1970 y 1971, el volumen total de las importaciones y exportaciones del país solo representaba el 5% del PIB (Yu, 2008). Hacia la mitad de los 70, esta situación se recuperó gradualmente. El suministro de los productos de industria ligera (especialmente textiles) comenzó a crecer, y la exportación de petróleo también consiguió un incremento en las reservas de divisa; a la vez, China comenzó a adquirir tecnologías procedentes de los países occidentales. Sin embargo, a causa del fracaso del plan de desarrollo de los campos petrolíferos, se encontró con una grave escasez de divisas; y con el sistema económico existente se agotaron todas las oportunidades de obtener divisas, por lo tanto, la innovación del sistema de comercio exterior se hizo imperativa (Yu, 2008).

Antes de la reforma y apertura, “el cuello de la botella” y los obstáculos que se encontraban en el desarrollo del comercio exterior de China, se debían a un sistema institucional inadecuado basado en la economía planificada, encarnado en una estrategia inapropiada de adelantamiento aplicada por el gobierno con el fin de construir China como un país industrial modernizado (Lin & Sun, 2003). Esta estrategia CAD⁷⁶ no se cambió hasta finales de los 70. Durante este período, la situación política internacional tendió a aliviarse, creando unas condiciones externas favorables para adoptar una política de apertura al exterior de China. La experiencia exitosa de los “cuatro dragones” asiáticos y de otras economías emergentes

⁷⁴ El “Gran Salto Adelante” (en chino: 大跃进, dá yuè jìn) fue una campaña de medidas económicas, sociales y políticas, con el movimiento “Anti-Campaña Derechista” desarrollado por Mao, entre 1958 y 1960, con el objetivo de transformar la economía agraria china en una sociedad comunista a través de la rápida industrialización y colectivización. Esta campaña produjo la Gran Hambruna China.

⁷⁵ En 1960, el primer líder de la ex Unión Soviética, Nikita Serguéievich Jruschov anunció la retirada plena de los expertos soviéticos que habían trabajado en China y la abolición de todos los proyectos de cooperación técnica y científica.

⁷⁶ CAD (*Comparative Advantage-Defying Strategy*): La estrategia CAD tiene como meta hacer saltar a un país poco desarrollado hasta el nivel de los países avanzados en poco tiempo y puede intentarse bajo un régimen socialista u otro de mercado abierto (Lin & Sun, 2003; Liu & Lin, 2003; Aramberri, 2017: par 15).

también proporcionó una inspiración importante para esta apertura (Gui, 2011: 29). China comenzó la transformación hacia el modelo de crecimiento liderado a las exportaciones bajo la estrategia CAF⁷⁷, basándose, principalmente, en el desarrollo de las industrias intensivas en mano de obra. Esta estrategia ha consistido en abrirse al mundo exterior, con el fin de obtener tecnología y equipos modernos y nuevos métodos de gestión, así como, aumentar capitales, inversiones, empleo y divisas (Fanjul, 1991: 24, 1999: 94; Lardy, 1992); Adicionalmente, en introducir elementos propios de la economía de mercado con el fin de liberalizar el sistema económico (Bustelo & Fernández-Lommen, 1996: 51).

“Con un marcado sesgo hacia la utilización de inversiones extranjeras se crearon las Zonas Económicas Especiales (ZEEs)” (Fanjul, 1991: 65), cuya construcción es una medida importante para atraer la inversión extranjera y poner en marcha la estrategia de apertura al exterior⁷⁸. China tiene un vasto territorio, pero al haberse aplicado el sistema económico planificado durante mucho tiempo, era extremadamente difícil formar el mercado nacional e implementar la apertura plenamente y a corto plazo (Wu, 2010). Por eso, el país ha adoptado un modelo progresivo de reforma, para lanzar las políticas de apertura en distintas fases y a diferentes niveles.

En 1979, el gobierno decidió permitir a dos provincias, Guangdong y Fujian, establecerse como “zonas especiales de exportación”, como campos experimentales de la apertura. Posteriormente, la amplió a las zonas de las ciudades de Shenzhen, Zhuhai y Shantou en la

⁷⁷ CAF (*Comparative Advantage-Following Strategy*): La estrategia CAF es una versión actualizada de la teoría de la ventaja comparativa que formulara Ricardo a comienzos del siglo XIX (Aramberri, 2017). La estrategia CAF permite a un país tener la competitividad de su economía, por lo que la velocidad de acumulación del capital será más alta que la de las fuerzas laborales y de los recursos naturales, y la estructura de dotación de factores mejorará con rapidez. En este proceso, el capital se cambiará gradualmente en un recurso relativamente abundante desde un recurso relativamente escaso, y el precio del capital también se abaratará notablemente. En una economía de mercado, las empresas, para reducir costes y aumentar beneficios, tienen que, según el cambio en las señales de los precios relativos, ajustar la estructura industrial y tecnológica. Por esta razón, con los cambios dinámicos de la estructura de dotación de factores y la ventaja comparativa, la estructura industrial y tecnológica de una economía también podrá actualizarse con naturalidad (Lin & Sun, 2003; Liu & Lin, 2003).

⁷⁸ Ver el Anexo, Tabla A.3: La evolución ideológica sobre el establecimiento de las ZEEs.

provincia de Guangdong y de la ciudad de Xiamen en la provincia de Fujian⁷⁹ y las denominó oficialmente como “Zonas Económicas Especiales”; y asimismo, completó el procedimiento legislativo y de la toma de decisiones de su establecimiento (Zhong, 2016). Estas zonas pusieron en práctica las políticas económicas especiales, las medidas económicas flexibles y el sistema especial de gestión económica, y se adhirieron al objetivo del desarrollo económico liderado por la exportación. *“Las inversiones extranjeras disfrutaban en las ZEEs de incentivos sensiblemente más elevados que en el resto de China, en cuanto a exenciones fiscales y arancelarias, tratamiento de la mano de obra, capacidad de retención de divisas, etc.”* (Fanjul, 1991: 66). El establecimiento de las ZEEs dio lugar al cambio fundamental de la economía de las provincias de Guangdong y Fujian, y en los 15 siguientes años, su tasa de crecimiento en las exportaciones fue el doble que en otras partes del país, convirtiéndose en unas de las zonas importantes del comercio mundial procedente de las regiones atrasadas (Yu, 2008). Así entre 1980 y 1984, el producto regional bruto de Shenzhen tuvo un crecimiento con una tasa media anual de más del 50% (Gui, 2011: 63).

Al principio de 1984, Deng Xiaoping visitó las zonas de Shenzhen, Zhuhai, Xiamen, y manifestó que *“la política de establecer las ZEEs es correcta”* (Leng & Wang, 2004: 954); en el junio de 1987, cuando Deng Xiaoping se reunió con los huéspedes extranjeros, hizo hincapié de nuevo, *“la decisión de crear ZEEs es tan correcta, como exitosa, y todas las dudas se pueden descartar”* (1993: 239). El éxito logrado con la apertura en Guangdong y Fujian, permitió al gobierno empezar a poner en marcha las políticas de liberalización comercial en un territorio más amplio (Yu, 2008).

En mayo de 1984, el gobierno decidió ampliar el radio a 14 ciudades costeras, que tradicionalmente habían contado con una base industrial potente y relaciones amplias con el extranjero, delineando unos límites geográficos para crear las zonas de desarrollo económico y tecnológico. En febrero de 1985, el gobierno dio otro paso más y presentó una estrategia económica orientada a la exportación, abriendo el Delta del Río Perla, el Delta meridional de

⁷⁹ Estas cuatro ciudades costeras tienen las ventajas de acercarse de Hong Kong, Macao y Taiwán, y de poseer muchos chinos de ultramar.

Fujian, el Delta del Río Yangtze y la Región del borde (junto al mar) de Bohai, como zonas costeras económicas abiertas. Esta área abarca un amplio territorio del este y del sur de China, con una población de más de 200 millones de habitantes. La construcción de estas zonas tuvo una significación estratégica para la sostenibilidad y profundización de la reforma y apertura del país, permitiendo una mejora continua y sustancial en el tamaño, el ámbito y el nivel de la apertura. En 1987, el gobierno empezó a poner en marcha la “estrategia del desarrollo de las zonas costeras”, y aprovechando las ventajas geográficas, amplió aún más la escala en el comercio exterior del país. En el 2000, junto con la implementación de la estrategia de desarrollo del oeste, la apertura se amplió a la región interior; y de manera que la apertura tomó todas las dimensiones y niveles de “las regiones costeras, las áreas a lo largo del río Yangtze, las zonas fronterizas, y las regiones interiores” (*People’s Daily*, 1987; Zhang & Zhang, 2003; Naughton, 2006; Funke & Yu, 2011; Gui, 2011).

“Aunque inicialmente se diseñaron a imagen y semejanza de las Zonas Francas Industriales de Exportación de otros países asiáticos, las autoridades anunciaron enseguida que las ZEEs tendrían características propias. Así, las ZEEs no se constituyen con el único objetivo de expandir y canalizar las exportaciones, sino como puentes y ventanas de todo el proceso de transformación de la economía china, para facilitar la introducción gradual de los elementos del mercado. Efectivamente, las ZEEs no solo han contribuido al crecimiento exponencial de las exportaciones y a la atracción masiva de las tan necesarias inversiones extranjeras, sino que han constituido auténticos laboratorios de prueba y ensayo que han permitido evaluar el impacto de las medidas de reforma económica para su posterior difusión por toda la economía” (Bustelo & Fernández-Lommen, 1996: 116-117).

La apertura al exterior, como una innovación institucional importante en la transición económica de China, se ha puesto en marcha sincrónicamente con la reforma de la propiedad y la reforma de la *marketization*. Las dos reformas mencionadas han fortalecido la fuerza económica del país y la confianza del gobierno, propiciando la expansión de todos los aspectos de la estrategia de apertura; a la vez, la apertura ha promovido la innovación en el sistema económico, permitiendo al país librarse del obstáculo del sistema socialista de propiedad pública, construyendo un sistema económico de mercado adaptándose a la competencia global.

La apertura ha atraído un capital abundante y tecnologías avanzadas, inyectando una nueva vitalidad en la economía china; el modo de gestión y administración de las empresas extranjeras también ha acelerado las reformas en las empresas locales; y, a la inversa, estas reformas sobre la propiedad empresarial y la mejora de los mecanismos de mercado han permitido a la economía china ser más libre y abierta.

Bustelo & Fernández-Lommen (1996: 111-113), Shen (1998) y Gui (2011: 79-80) analizaron el “efecto de aprendizaje” y el “efecto de difusión” de la apertura. En el ámbito macro, en primer lugar, la apertura al comercio y a los flujos de capital ha permitido a las empresas chinas, en el mercado tanto internacional como nacional, hacer frente a la competencia cada vez más intensa proveniente de las empresas multinacionales; debido al patrón de mercado y de segmentación regional, y al establecimiento del sistema económico socialista de mercado, se ha formado en China un entorno de mercado competitivo y unificado. Además, la entrada de gran cantidad de inversión extranjera directa (IED) ha promovido sustancialmente el desarrollo del sector privado y la reforma de la propiedad de las *SOEs*. Al mismo tiempo, con el fin de mejorar el comercio y la inversión con otros países, el país ha establecido un marco legal y una normativa de regulación más o menos acorde con los estándares occidentales que incluyera la introducción de sistemas contables y de auditoría homologados a nivel internacional; y las actividades del gobierno también se han adaptado a la rutina internacional, lo que se refleja en el cambio de la medida y el método gubernamentales en la gestión de la economía. Por último, la apertura ha contribuido a integrar a China en el escenario de la economía mundial, estrechando los vínculos comerciales de este país con el exterior.

En el ámbito micro, por un lado, el establecimiento de las empresas de capital extranjero⁸⁰ ha permitido a las empresas chinas, a través del *joint venture*, las cooperativas, y el accionariado, relacionarse con el capital extranjero, y a aprender de la manera más directa el modelo de organización, las instituciones de gestión, administración y distribución laboral avanzadas, etc.;

⁸⁰ Las empresas de capital extranjero: tres tipos de las empresas establecidas en China con la inversión extranjera, siendo la *joint venture* chino-extranjera, la empresa cooperativa chino-extranjera, y la empresa de propiedad totalmente extranjera.

ello ha acelerado la construcción de un sistema empresarial moderno de las empresas nacionales. Por otro lado, con un entorno internacional abierto, se ha ampliado en China la influencia del estilo de vida de los países desarrollados, cambiando así, en cierto modo, los valores y el pensamiento de sus ciudadanos, y ha mejorado el nivel cognoscitivo de la economía de mercado, lo que facilita el cambio de la ideología social, y la transformación de la economía planificada tradicional a la economía de mercado moderna.

1.3.2. ADHESIÓN A LA OMC

La entrada en la OMC de China en diciembre de 2001 marcó el comienzo de una nueva era en la que se observa la competencia creciente de los sistemas financieros extranjeros y los flujos de capital y a mayor escala, lo que impulsa el crecimiento económico y el desarrollo del sistema financiero, y la transformación de su estructura productiva hacia la economía de mercado; así mismo, acelera el proceso de globalización del país (Allen *et al.*, 2007; Tamames, 2007: 65).

Durante el proceso de negociación de la adhesión, se ha profundizado en la reforma del área de comercio exterior. En primer lugar, se unificaron los dos tipos de cambio del RMB (el tipo de cambio planificado y el tipo de cambio de mercado), y se estableció un sistema de tipo de cambio flotante unificado y regulado; así, tomando como base la oferta y demanda de mercado, se realizó la convertibilidad del RMB, y se reformó el sistema administrativo de divisas extranjeras. Además, se eliminó la planificación administrativa de las importaciones y exportaciones, y las cuotas y licencias de los casi mil tipos de las mercancías exportadas, empezándose por asumir un arancel aduanero con derechos de importación razonables. También, se perfeccionó el sistema de devolución de impuestos a la exportación. Por último, se regularon las políticas de comercio exterior a través de la *Ley de Comercio Exterior de la República Popular China* (Tamames, 2007: 64-65; Yu, 2008).

Después de la adhesión a la OMC, comenzó la etapa de reforma general del comercio exterior basada en el régimen de esta organización. Por una parte, bajo el principio de no discriminación, el principio de comercio libre y el principio de competencia leal, el país ha

ajustado y modificado las políticas y los reglamentos de acuerdo con las disposiciones impuestas por la OMC y ha ido reduciendo sus barreras comerciales en casi todos los sectores, facilitando el acceso a su mercado de bienes y servicios, mejorando la protección de los derechos de propiedad intelectual, implantando la transparencia en sus prácticas comerciales y eliminando las barreras no arancelarias (Mattoo & Subramanian, 2011). Además, el país ha acelerado la diversificación de los agentes comerciales, profundizando en la reforma de las SOEs de comercio exterior a través de las normas especiales para reducir y eliminar las subvenciones (Greene *et al.*, 2006); mientras tanto, a través del establecimiento de políticas y de reglas, ha apoyado y protegido el crecimiento y desarrollo de las empresas no estatales de comercio exterior. Por último, la entrada en la OMC ha significado un cambio en la administración de China, y el país, mediante la reducción sustancial de los trámites administrativos, ha conseguido estandarizar los procedimientos de aprobación, fortalecer el mecanismo de regulación, mejorar la eficiencia administrativa del gobierno y realizar la necesaria transformación de la planificación administrativa y de los servicios públicos.

El ex primer ministro de China, Zhu Rongji, declaró en su conferencia de prensa conjunta con el ex presidente de EE.UU., Bill Clinton, que *“la competencia resultante de los miembros de OMC promoverá un desarrollo más rápido y sano de la economía china”* (White House, 1999). Zhu y la mayoría de los que le rodean creyeron que China no tenía ninguna alternativa mejor para integrarse más en la economía globalizada (Branstetter & Lardy, 2006). Se puede decir que la participación de la OMC es correcta y exitosa para China, sirviendo de palanca estratégica que está consolidando y acelerando el crecimiento económico del país, y que a la vez está impulsando la reforma y su apertura continuamente. Como resultado, China se ha desplazado desde una posición aislada hasta la posición central en la red comercial y las cadenas de valor mundiales (Reyes *et al.*, 2009: 13-38). A la vez, el acceso a la OMC fue muy importante para la propia entidad por dos razones. La primera fue el prestigio que significó que entrara al país más poblado del planeta. Y la segunda fue el papel que asumió del país emergente, arrogándose la defensa de las necesidades más perentorias de los países del Tercer Mundo, con lo cual remitieron mucho las apreciaciones antiglobalización que con tanta frecuencia se relacionan con la organización (Tamames, 2007: 67).

Cabe mencionar que la adhesión a la OMC ha contribuido al incremento notable de las IEDs en China. Según la *OECD* (2012: 54), las empresas extranjeras realizaron el 55% de las exportaciones y el 53% de las importaciones de China en 2012. Hasta 2016, durante tres años consecutivos⁸¹, China ya ha ocupado la segunda posición en el *Foreign Direct Investment Confidence Index*⁸², solo detrás de Estados Unidos, convirtiéndose por lo tanto en uno de los países más atractivos para las IEDs (A. T. Kearney, 2016). Al mismo tiempo, con la acumulación de capital físico y el efecto *spillover* de las IEDs, en los últimos años, China también “se ha convertido en una economía que invierte, y cada vez más, en el exterior. Tanto para ubicar sus propias empresas en mercados estratégicos en pro de una creciente inserción en la economía internacional, como en la idea de asegurarse los suministros que necesita para alimentar una industria que no para de crecer” (Stembridge, 2005; Tamames, 2007). Además, el país ha conseguido ampliar, de forma gradual, su ventaja comparativa en el comercio internacional hacia las industrias intensivas en capital humano cualificado y tecnología avanzada, por lo que su estructura de comercio exterior ha evolucionado de forma notoria (Kowalski & Bottini, 2011).

La adhesión a la OMC, ha sido el “cardíaco” de la transformación de una economía cerrada a una economía abierta, lo que supone un cambio institucional importante en la estrategia de la apertura al exterior, y es también un hito, después de la 3ª Sesión Plenaria del XI CCPCC y el discurso en el sur. La entrada en la OMC ha marcado formalmente la integración de China en la globalización económica, produciendo efectos sin precedente en todos los aspectos políticos, económicos y sociales del país.

⁸¹ China ocupó el primer puesto en 2012.

<https://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2012>.

⁸² El índice de la Confianza de Inversión Extranjera Directa (*The Foreign Direct Investment Confidence Index*), preparado por A. T. Kearney, es una encuesta anual que sigue el impacto de los cambios políticos, económicos y normativos probablemente en las intenciones de IED y las preferencias de los *CEOs*, *CFOs* y otros ejecutivos de alto nivel de las 1000 compañías globales. Este informe incluye los comentarios detallados sobre los mercados y el impacto de una variedad de temas del comercio global cuyo poder resulta atractivo para las IEDs, así como una clasificación de los 25 principales países.

2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL

El 11 de mayo de 2004, Ramo publicó un artículo titulado *The Beijing Consensus*, reclamando la atención y discusión sobre el “modelo chino”. El “modelo chino” tiene una amplia gama de contenidos, ya que se basa en el análisis del proceso de desarrollo de la economía, la política y la sociedad, y es la interpretación teórica de la modernización socialista en China (Zhang, 2009). En suma, resume la estrategia de desarrollo, el concepto, las políticas, el mecanismo de gobernanza y los cambios institucionales (Yu, 2005).

Ramo (2008) sostiene que el “modelo chino” aprovecha la innovación para reducir las contradicciones y fricciones en el proceso de desarrollo; utiliza una variedad de herramientas para ajustar y regular las relaciones en el cambio, y establece un modelo de desarrollo que prioriza la sostenibilidad y la igualdad; mantiene sus propias características e iniciativas en el proceso de integración en el mundo, buscando el ascenso pacífico. Fukuyama (2011) considera que el modelo chino incluye tres características principales. La primera es un gobierno centralizado fuerte que tiene como objetivo el desarrollo del país y la responsabilidad moral de los pueblos, lo que marca una gran diferencia con muchos países autoritarios. La segunda es la economía orientada a la exportación. Y la última, también compartida por muchos países asiáticos con rápido desarrollo, es la red de seguridad social; el gobierno chino piensa que la creación de este valor es más importante que las pensiones y el seguro de desempleo. Estas características conducen a un modelo distintivo, con el que China ha logrado resultados notables en su desarrollo económico. El modelo aplicado tiene muchas ventajas, y la más importante es la velocidad y la calidad en la toma de decisiones. Cheng *et al.* (2011) indican que con respecto al desarrollo económico, el “modelo chino” presenta cuatro características especiales: diversidad de los derechos de propiedad incluida por la propiedad pública, la distribución entre múltiples factores predominando la distribución en favor del trabajo, el mercado con múltiple estructuras en función de la orientación del país, y la apertura en todos los aspectos buscando la autosuficiencia.

En el capítulo II, se ha discutido la importancia de las innovaciones institucionales en el crecimiento económico, y en la primera sección de este capítulo, se ha analizado la transición

económica; en él se observa que la innovación institucional, en las distintas etapas y diferentes áreas de la transición, ha jugado un papel irremplazable. Gracias a la innovación progresiva, la economía china ha logrado una transición exitosa y un rápido desarrollo. El “modelo chino”, en esencia, consiste en el marco institucional del desarrollo de la política, la economía y la sociedad, ya que, bajo el mismo, China ha obtenido notables logros. Esta sección se centrará en la discusión de las características de estas innovaciones institucionales durante la transición económica de China.

2.1. REFORMA PROGRESIVA

La innovación institucional en la transición económica china se refleja, principalmente, en las siguientes acciones: la reforma del sistema de propiedad que se difunde desde las zonas rurales en el borde del sistema a las urbanas dentro del sistema, el cambio del sistema económico que se produce a través de la introducción gradual de los mecanismos de mercado a la construcción del sistema económico socialista de mercado y la apertura al exterior desde las experiencias piloto a las ZEEs costeras ampliadas al conjunto del país. Se trata, por lo tanto, de un proceso que se realiza progresivamente.

En primer lugar, la innovación de las instituciones se ha producido desde abajo hacia arriba y desde lo fácil hacia lo difícil, sobre todo, en las dos primeras etapas de la transición. Las innovaciones, en general, han empezado con las iniciativas espontáneas de la población, y, después del éxito de las experiencias, han sido reconocidas y aceptadas por el gobierno, y se han transformado en instituciones formales y políticas de expansión; estas reformas, por lo general, se han iniciado en áreas que tenían poca importancia y eran aptas para obtener resultados. Las zonas rurales eran áreas poco importantes en la economía planificada, y los agricultores habían obtenido tradicionalmente pocos beneficios, por lo que han mostrado un mayor interés y han encontrado menos dificultad en la reforma. En ese momento, el sistema de responsabilidad familiar rural no ha dificultado el interés de los agricultores, y al mismo tiempo, todos los pueblos también han disfrutado de los resultados de una producción

creciente de productos alimenticios en las áreas rurales, lo cual es un caso típico de la “mejora de Pareto” (Gui, 2011: 95).

A su vez, la reforma de la propiedad en las zonas urbanas ha sido mucho más compleja y difícil, y en la actualidad, todavía quedan muchos problemas que tienen que ser resueltos. Las innovaciones en las áreas urbanas también han seguido el mismo modelo. En el caso de la reforma de las SOEs, “la descentralización del poder y la transferencia de los beneficios” con respecto a la innovación institucional inicial, ha dado lugar a la mejora de la administración y de la gestión de las empresas, y les ha permitido adaptarse gradualmente a los mecanismos de mercado; sobre esta base, la reforma de los derechos de propiedad ha podido implementarse, y, las empresas han logrado entrar realmente en el mercado y convertirse en los actores del funcionamiento de la economía de mercado (Gui, 2011: 95-96).

En segundo lugar, el modelo de innovación institucional ha evolucionado desde las experiencias piloto hasta su difusión y expansión. A causa de la información incompleta, en la discusión solo se han podido utilizar informaciones limitadas para juzgar, por lo que la innovación en la etapa inicial únicamente ha podido limitarse a un área pequeña. *“Las regiones y los campos, con mejor dotación de recursos, menor conflicto social, mayor facilidad para obtener resultados, han sido elegidos como los lugares de experimento. (...) Y, tras lograr beneficios visibles, se han ampliado las reformas a otras regiones y campos”* (Gui, 2011: 95). Este modelo sirve para comprobar la efectividad de las medidas de reforma y para corregir los errores que se detectaran en el proceso (Fanjul, 1999: 96). La apertura al exterior, que se ha expandido desde las ZEEs hacia las regiones costeras del este, a las áreas a lo largo del río Yangtzé, a las zonas fronterizas, y al final, a las vastas regiones del centro y occidente, es el paradigma típico. *“Este modelo puede minimizar el riesgo de la reforma, y, la reforma parcial y con la utilización del método de prueba y error se pueden evitar los grandes fallos”* (Lin et al., 1994: 252).

En tercer lugar, la innovación institucional ha utilizado un método de “reforma incremental fuera del sistema”, refiriéndose a que *“no se emprende desde la redistribución de los activos reservados, sino que se centra en construir un mecanismo de mercado que desempeñe el papel*

de distribución de los activos incrementales” (Lin et al., 1994: 249). La reforma incremental, es un método que, sin tocar la institución original, ensaye un nuevo modelo de desarrollo, por lo que evita el rechazo al nuevo sistema institucional debido a la inercia del sistema antiguo; a la vez, debido a que no existe el patrón de interés regulado por las instituciones existentes fuera del sistema, en general, no existen perdedores, y por lo tanto no hay objeciones a la reforma (Sheng, 1996). Se ha demostrado que este modelo puede implementarse con éxito (Lin et al., 1994: 249).

Bajo el sistema económico planificado, la distribución de los recursos y beneficios había formado una estructura muy rígida, siendo difícil realizar cambios, ya que depende de reformas a corto plazo. Por consiguiente, en el proceso de transición, se aplicó el “sistema de precios de doble vía”, que al mismo tiempo que mantuvo la “vía planificada”, introdujo la “vía de mercado” para formar el mecanismo del precio de mercado; del mismo modo, la reforma de la propiedad también se puso en marcha primero en las empresas privadas con la condición previa de garantizar el funcionamiento de las SOEs bajo el sistema planificado. *“Las nuevas actividades fuera del sistema han complementado la imperfección de la distribución planificada, y han permitido desarrollar el libre mercado fuera del sistema planificado. Y así, se forma un patrón de convivencia de la distribución planificada y la regulación de mercado, en lugar de una institución planificada única. (...) El efecto de compensación de los defectos de la reforma fuera del sistema ha sido la raíz de la recuperación económica en el inicio de reforma”*. Más detalladamente, *“con un suministro escaso en la etapa inicial de reforma, la expansión del cambio institucional, en gran medida, ha promovido el crecimiento chino. La escasez ha proporcionado un espacio para la expansión económica, y también ha creado un entorno favorable para el desarrollo de las empresas de propiedad no pública fuera del sistema”* (Pang & Zhao, 2000: 21-22).

Por último, la innovación institucional se expande gradualmente desde los campos económicos hacia los políticos, sociales y culturales. Acompañada por la transición económica, las innovaciones institucionales se seguirán promoviendo en el sistema laboral, en la seguridad social, en el sistema de distribución del ingreso, en el sistema legislativo, en la construcción democrática de las masas, y en el desarrollo de la industria cultural (Gui, 2011). Cuando esta

innovación se apoya en la evolución ideológica, y empieza a penetrar en la cultura social y las costumbres populares, el sistema institucional formal también comienza a afectar gradualmente al informal, produciendo, al final, el cambio institucional general a largo plazo.

Lin *et al.* (1994: 248, 250) indican que la reforma progresiva tiene menor fricción y bajo coste, por lo que puede aumentar la cantidad total de recursos disponibles en el proceso de reforma y ampliar las cuotas asignadas a los grupos de interés, tanto como sea posible; de esta forma se controla el coste y el riesgo de la reforma en un nivel mínimo viable, lo que permite mantener el equilibrio entre los dos requisitos de la reforma, la estabilidad y la velocidad. Así pues, la reforma progresiva es un modelo de reforma más cercana a la “eficiencia de Pareto” o la “eficiencia de Kaldor-hicks”⁸³.

Zhang (2010) señala que, la reforma no es una sencilla toma de decisiones del gobierno, sino un proceso endogeneizado de selección de la sociedad en su conjunto. La reforma, esencialmente, es un “juego” para continuar desarrollando y ajustando las relaciones entre los grupos de interés dentro de la sociedad económica. La profundización continua de la reforma debe acompañarse con el apoyo mayoritario, esto requiere que un arreglo institucional, para la transición, permita crear el excedente económico en el momento adecuado. Es decir, los rendimientos exitosos son la energía directa para promover el cambio de las instituciones económicas. Por lo tanto, la reforma progresiva, en gran parte, ha sido una elección pasiva para los intereses del momento” (Lu, 1996: 150).

El éxito de la reforma progresiva china, por un lado, se debe a que se ha aplicado de una manera más aceptable para las masas con el mínimo de riesgo, el máximo de entusiasmo y una mayor probabilidad de éxito; por otro lado, esta reforma ha proporcionado el tiempo suficiente para que la gente piense y elija, cambie su pensamiento y acepte la realidad con el desarrollo

⁸³ La eficiencia de Kaldor-Hicks, llamada así por Nicholas Kaldor y John Hicks, también conocida como Criterio de Scitovsky o Criterio de Kaldor-Hicks, es una medida de eficiencia económica que recoge algunos de los atractivos intuitivos de la eficiencia de Pareto, pero tiene un criterio menos estricto y por lo tanto, es aplicable a más circunstancias. Bajo la eficiencia de Kaldor-Hicks, el resultado se considera más eficiente si el resultado óptimo de Pareto puede ser alcanzado por la organización con una compensación suficiente de los que quedarán en una situación mejor a los que quedarán peor de manera que no terminen todos peor que antes.

continuo de la economía de mercado (Liu, 1999), lo que ha reducido las dudas y los temores de la reforma. La experiencia de la reforma progresiva china demuestra la visión analítica de North sobre el método del cambio institucional, es decir, es mucho más difícil e importante establecer una nueva institución que eliminar una vieja. La institución nueva, a menudo, crece y se desarrolla fuera de la institución vieja, y sustituye a ésta gradualmente; por esta razón, la transición entre la institución nueva y la vieja es progresiva y coherente, y, este tipo de reforma es más propensa al éxito.

Sin embargo, la reforma progresiva tiene también sus desventajas. Por una parte, el resultado económico por la reforma incremental puede utilizarse como excusa de los grupos de interés existentes para oponerse a la reforma reservada, retrasando así el proceso del cambio institucional. Además, la reforma retrasada de las funciones del gobierno proporciona oportunidades para la búsqueda de intereses y la corrupción, limitando la reforma del entorno competitivo de mercado. Por último, la etapa inicial de la reforma progresiva, en general, prioriza las áreas con menor coste social y mayor beneficio, pero la parte que presenta más dificultades a menudo suele ser aplazada; así, cuando la reforma afecta a los sectores clave dentro del sistema, los grupos de interés del viejo sistema institucional se convierten en resistencia contra la profundización de reforma. Por lo tanto, este modelo generalmente requiere un gobierno fuerte, que al mismo tiempo que se amplían los grupos que se benefician de la reforma incremental, adopte el cambio institucional impuesto y reforme la institución existente. Este proceso es posible que afecte a los de intereses creados de una parte de los grupos, pero para la sociedad en su conjunto la reforma general es una “eficiencia de Kaldor-Hicks”, en la cual las ventajas son mayores que los inconvenientes.

Todavía se encuentran muchos problemas en la economía china, tales como la determinación no clara de los derechos de propiedad, la inestabilidad de las políticas, el coste demasiado elevado del cumplimiento de los contratos de mercado, la falta de rigurosidad y transparencia de las leyes y los reglamentos (Ke & Shi, 2000). Por lo tanto, la transición económica de China aún no se ha completado, especialmente en algunas áreas importantes (Nicholas, 1998). A pesar de todo, hasta el momento los resultados económicos obtenidos por China son brillantes y la reforma progresiva es una opción óptima para el país, siendo también el modelo de

reforma más adecuado con las condiciones nacionales (Fan, 1993; Bustelo & Fernández-Lommen, 1996). Dadas las características de las innovaciones institucionales durante la transición económica, el modelo progresivo está llamado a desempeñar un papel importante en las reformas económicas a largo plazo.

2.2. IMPORTANCIA DE LA IDEOLOGÍA

Según el estudio de Yu (2009), la función económica de la ideología se puede resumir en los tres aspectos siguientes: en primer lugar, la ideología tiene la función de guiar el crecimiento económico, y específicamente, de promover los cambios y las relaciones entre las reglas formales y las informales. La ideología tiene una cierta estabilidad y durabilidad, y una vez adoptada por la sociedad, puede convertirse en nuevas reglas de comportamiento y desempeñar un importante papel para orientar el comportamiento de las partes, y después de legalizarse y normalizarse, puede convertirse en el sistema institucional económico formal. A su vez, las reglas económicas formales se aplican por la autoridad del país, y tras un largo período, puede transformarse, gradualmente, en el código de conducta general y los valores fundamentales de los diferentes grupos de interés, endogenizando así a la ideología social.

En segundo lugar, la ideología tiene la función de reducir los costes de transacción y de ejecución institucional en el funcionamiento económico. Como la creencia en los valores comunes de la sociedad, la ideología puede corregir el comportamiento individual y disminuir o superar el “problema del polizón” en las acciones colectivas. El éxito de la formación ideológica es favorable para aumentar la efectividad de la honestidad, de la confianza, de la lealtad, y reducir, así, la violación de normas y bajar el coste de cumplir las leyes y de establecer otras reglas de juego.

En tercer lugar, la ideología incentiva el desarrollo económico. La ideología, como un conjunto de reglas seguido por la sociedad, puede estimular la confianza, las iniciativas de los grupos sociales, y también las decisiones para conseguir alcanzar las metas de las actividades. La ideología facilita, por lo tanto, que los objetivos a largo plazo sean más atractivos para todos

sus miembros, los apoyen y estén dispuestos a sacrificar sus intereses a corto plazo para cumplir los objetivos a largo plazo del grupo.

La estrategia de desarrollo tradicional destaca la importancia del aumento de capital y la reducción de las distorsiones económicas, pero el desarrollo necesita cambios sociales más profundos, incluyendo el de las “preferencias” y el de la actitud, la aceptación del cambio en sí mismo, y también el abandono de las formas tradicionales de pensamiento (Collier & Cuning, 1999). Kuznets, Rostow y otros estructuralistas también reconocieron la influencia de la ideología en los procesos de crecimiento y cambio estructural; ya que los mecanismos para promover el crecimiento se basan en el cambio institucional correspondiente, y esta relación, en cierto modo, nace endógenamente por la voluntad del gobierno central y se convierte en la ideología imperante (Sun, 2001).

A diferencia del individualismo que pone de relieve la sociedad occidental, los valores comunitarios y los intereses de la sociedad prevalecen sobre los del individuo en una sociedad afectada por el confucianismo. Por esta razón, la ideología del Estado se basa en la modernización nacional (el desarrollo económico) en lugar de la occidentalización (la democratización). El despegue económico de Singapur, Corea del Sur y Taiwán se llevó a cabo bajo un régimen político autoritario. Lee Kuan Yew, el ex primer ministro de Singapur, señaló: *“No creo que la democracia conduzca necesariamente al desarrollo⁸⁴. Creo que para desarrollarse, un país necesita disciplina más que democracia. La abundancia de democracia conduce a condiciones de indisciplina y desorden que no son favorables al desarrollo. La prueba última del valor de un sistema político es si ayuda a la sociedad a establecer condiciones que mejoren el nivel de vida de la mayoría del pueblo”* (Fanjul, 1999: 38-39). Por lo tanto, en la transición económica de China, la voluntad del gobierno central siempre ha desempeñado un

⁸⁴ Moyo (2013), en el discurso de la TED, también señaló: *“Hay muchos cambios que están ocurriendo en torno a lo que está haciendo China en su postura democrática. Particularmente, la duda creciente de los habitantes de los mercados emergentes, donde ahora creen que la democracia ya no debe verse como un requisito esencial para el crecimiento económico. (...) ¿Cómo podemos generar prosperidad? A la gente le importa y se volcará hacia el modelo político y económico, de manera muy racional, a esos modelos que aseguren que pueden tener mejores niveles de vida en el período más corto”*.

papel fundamental, ya que la ideología de los líderes afecta profundamente a la selección y al cambio institucional y, al final, determina el proceso de crecimiento.

Para los gobiernos locales, atendiendo a los entornos políticos de China, la ideología a veces tiene mayor significación que el “orden constitucional”. La ideología es el núcleo del partido en el poder en el que se basa su legitimidad política, su funcionamiento está estrechamente vinculado con el sistema político y económico altamente centralizado, el cual posee importantes mecanismos de motivación e incentivos. Para los funcionarios locales, la fidelidad a la ideología dominante, por supuesto, no equivale a la maximización de las oportunidades para la promoción política, pero la oposición a la misma, en cualquier sentido, significa la ruina total en su futuro político (He, 2008). La ideología, en que se apoya el crecimiento económico, ha permitido a los gobiernos locales desarrollar pragmáticamente la economía con todas sus fuerzas bajo un entorno político flexible. Siempre y cuando sea propicio para el crecimiento económico y el bienestar popular dentro del marco constitucional, el gobierno central no interviene en las innovaciones o experimentos de los gobiernos locales. En el proceso de transición, sobre todo en su etapa inicial, casi todas las innovaciones comenzaron con una experimentación por parte de los gobiernos locales. *“Antes de unificar completamente la ideología del gobierno central, es la innovación institucional de los gobiernos locales la que debe estimular la vitalidad económica”* (Gui, 2011: 77). Cheung (2008) afirma que este sistema institucional, sin duda, alienta a los gobiernos locales a competir con el fin de buscar la maximización de los logros financieros y políticos, dando lugar a un crecimiento continuo. Por consiguiente, este sistema institucional proporciona una gran eficacia.

El desarrollo económico de un territorio es, en definitiva, un proceso interactivo. La cultura y las instituciones económicas y no económicas condicionan el funcionamiento de la economía, la introducción de innovaciones y el cambio tecnológico, así como la transformación de las organizaciones, productivas y monetarias (Polanyi *et al.*, 1957). Y, el proceso de desarrollo económico produce, a su vez, una transformación en las instituciones y la cultura. Tal y como mantiene el pensamiento marxista al argumentar que la estructura productiva determina las creencias y en general la cultura (Vázquez-Barquero, 2007: 193), las creencias y la cultura mencionadas son la ideología del marco analítico marxista. En suma, la ideología es una parte

de la superestructura del país que está sujeto a la base económica y reacciona con ella, por lo que puede considerarse como una parte de la vida política del país.

Como una de las características de la innovación institucional en la transición económica china, la ideología, en gran medida, condiciona la innovación y el cambio institucionales, y las instituciones se consideran como las reglas de funcionamiento bajo la ideología específica. Únicamente cuando la ideología de los políticos cambie y se llega a un consenso del liderazgo, el sistema institucional podrá cambiar y las políticas podrán implementarse. Slogans como “tomar la lucha de clases como el enlace clave”, “establecer el sistema económico socialista de mercado”, o “establecer la sociedad armoniosa socialista”, reflejan la generalización del consenso ideológico del liderazgo central, consenso que produce cambios institucionales significativos, promoviendo así el desarrollo económico. Se puede decir que el cambio institucional en la reforma y apertura durante casi 40 años, es un proceso de oferta de la institución económica de mercado bajo la orientación ideológica del liderazgo.

2.3. DESEMPEÑO DEL ESTADO Y EL GOBIERNO

“La NEI pone el Estado en un ‘estado de contradicción’ para estudiar su papel en el cambio institucional y el desarrollo económico y social” (Lu, 1996: 161). “la existencia del Estado es la clave para el crecimiento económico, pero es también la raíz de la recesión” (North, 1981). “Los servicios básicos proporcionados por el Estado son las reglas básicas del juego, las cuales se fijan para facilitar la competitividad y la cooperación al formar la estructura de los derechos de propiedad. Sin la intervención de la autoridad del Estado y sus agentes representantes, los derechos de propiedad no se pueden establecer, proteger y ejecutar eficientemente. Por lo tanto el poder de Estado es una condición necesaria del arreglo eficaz de los derechos de propiedad y el desarrollo económico”. No obstante, “la intervención del poder del Estado en los derechos de propiedad, puede producir restricciones y violaciones de los agentes individuales, resultando un arreglo ineficaz y la recesión económica”. Enfrentados a las apropiaciones del Estado, los individuos no pueden hacer nada (Lu, 1996: 167-168). Como dice Vázquez-Barquero (2001: 149-150), “el Estado-mediador es necesario en una economía donde el intercambio es

hegemónico (todo está en el contrato) pero sin olvidar que el poder del Estado siempre será una amenaza constante a la libertad”.

Hay que saber que, el interés público no es equivalente al interés del gobierno, *“la autoridad del Estado, a lo sumo, solo es el representante del interés público, y únicamente puede representarlo siempre y cuando utilice la constitución fielmente”* (Shi, 1996). El gobierno no es una existencia abstracta, sino una comunidad de intereses compuesta por una gran cantidad de personas, por lo tanto los funcionarios del gobierno pueden ignorar el interés social, pueden cometer errores graves en el momento de establecer y aplicar las políticas públicas, e incluso pueden dirigir la nave del Estado al abismo de la destrucción y el desastre (Bodenheimer, 1962). Entonces, el gobierno, en el momento de ejercer la autoridad pública, puede beneficiarse las rentas, aprovechando el poder público para satisfacer sus propios intereses gubernamentales (Li, 2008). Esta es la contradicción inherente al Estado revelada por la “paradoja de North”.

A pesar de todo, el desarrollo económico no puede realizarse sin un Estado fuerte y un gobierno poderoso, sobre todo en los países que están en un proceso de transición económica. Acemoglu & Robinson (2012) consideran que, la clave para comprender por qué Corea del Sur y Estados Unidos que tienen instituciones económicas inclusivas no está solamente en sus instituciones políticas pluralistas, sino también en sus Estados poderosos y suficientemente centralizados. Max Weber, lo identificó con el “monopolio de la violencia legítima” en la sociedad. Sin este monopolio y el grado de centralización que implica, el Estado no puede representar el papel de órgano encargado de imponer la ley y el orden, y mucho menos proporcionar los servicios públicos y fomentar y regular la actividad económica. Cuando el Estado no logra prácticamente ninguna centralización política, la sociedad, tarde o temprano, llega al caos, como en el caso de Somalia. Por consiguiente, Acemoglu y Robinson denominan instituciones políticas inclusivas a aquellas que están suficientemente centralizadas y que son pluralistas.

Fanjul (1991: 49) indica que *“el gobierno autoritario y paternalista, basado en la separación entre gobernantes y gobernados, ausencia de una aspiración o una idea democrática: éstas son*

características, asociadas a la tradición confuciana que se halla íntimamente arraigada en China desde hace muchos siglos, que deben ser tenidas en cuenta para comprender los acontecimientos que se producen en [el país]". En comparación con los países democráticos occidentales, las instituciones políticas y económicas de China muestran más potencia y centralización, *"el gobierno posee el poder político absoluto y más derechos de distribuir los recursos, y puede, a través de los medios administrativos, económicos y jurídicos, en mayor o menor grado, restringir el comportamiento de las partes innovadoras institucionales. La dirección, la velocidad, la forma, la amplitud, la profundidad y la trayectoria temporal de la transformación de las instituciones orientadas al mercado de China, en gran medida, dependen de la necesidad de un equilibrio del gobierno, y así como de la preferencia gubernamental y su maximización de la utilidad. Además, la reforma progresiva china también dota al gobierno con el papel de coordinación y conexión en el proceso de reforma"* (Gui, 2011: 97). Por eso, las innovaciones institucionales en la transición económica del país tienen las características de los dirigentes gubernamentales, lo que está relacionado con el sistema político, y además es el resultado de la selección del camino en la reforma.

Como una economía de mercado emergente, China se enfrenta a un mercado internacional monopolizado por los países desarrollados, por lo que, si aplica el modelo de desarrollo de la economía de mercado del liberalismo, es difícil que entre en el mercado internacional y participe en la cooperación y competencia internacional. El mecanismo del mercado nacional subdesarrollado, el entorno del mercado internacional condicionado, y los sistemas políticos y económicos, determinan conjuntamente que el país no pueda depender totalmente del mecanismo de mercado para conseguir un crecimiento sostenible, estable y rápido. Las situaciones económicas y sociales objetivas obligan al país a recurrir ante la autoridad administrativa de Estado para superar las imperfecciones del mecanismo de mercado, movilizándolo plenamente el capital público y privado para concentrarse en el desarrollo de los sectores económicos más críticos, y estimulando así la formación y expansión de la capacidad de producción nacional. Cheng (2009) llama a este arreglo institucional del modelo chino como el *"state-dominated multi-structured market system"*. Es decir, al mismo tiempo que impide el "fallo de regulación estatal" basándose en la regulación de mercado, utiliza la regulación

estatal para corregir el “fallo de regulación de mercado”, lo que supone un mecanismo de doble regulación, formando un patrón “doble fuerte” con la fuerza conjunta del mercado y el Estado. Muchos estudiosos han confirmado, mediante sus análisis, la influencia decisiva y el papel positivo del gobierno en la transición de China (Huang, 2006; Zhong *et al.*, 2006).

La reforma y apertura se ha desarrollado y expandido bajo los sistemas políticos y económicos existentes en ese momento, bien sea mediante la evolución progresiva de la reforma o a través de la innovación institucional basada en la ideología, por lo que el sector principal de reforma es el país y el gobierno. A partir de las innovaciones institucionales espontáneas de los agricultores al inicio de la reforma hasta la exploración y el experimento fuera del sistema por los gobiernos locales, todos tienen que contar con el consentimiento tácito o el reconocimiento por parte del gobierno central para aplicarse sin problemas, y así tener la posibilidad de convertirse en instituciones y políticas formales. Por eso, el país y el Estado juegan un papel muy importante en la transición económica de China, puesto que son los actores concretos de la innovación institucional. La fuerte centralización permite al país, en el entorno político y económico cambiante tanto nacional como internacional, poder insistir en las políticas únicas de reforma y apertura, y realizar la transformación eficaz de las instituciones económicas de forma continuada.

2.4. SIGNIFICACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

El crecimiento económico, en gran medida, depende de la racionalidad de los derechos de propiedad, ya que condicionan el precio de mercado y son un mecanismo que plantea incentivos y restricciones; y basándose en esto, promueve la formación y el desarrollo de las instituciones empresariales modernas, para alentar la mejora continua de la eficiencia en el uso de los recursos y el aumento continuo del suministro o el empleo de los recursos, y como consecuencia, realizar el crecimiento constante de la economía nacional (Peng & Xiao, 2003). La confusión de los derechos de propiedad puede llevar a un país a la “trampa de la pobreza”, y nunca alcanzar ingresos altos. Cuando se encuentran problemas en la protección en los derechos de propiedad, a pesar del aumento de la productividad marginal de producción, la

inversión seguirá siendo débil. En una sociedad donde la inversión cuente con la protección de los derechos de propiedad, el crecimiento cumplirá el modelo neoclásico (Lu, 1996: 188).

Durante mucho tiempo ha existido una fuerte oposición al concepto de propiedad por parte de las personas. Por un lado se han tratado de desvelar diversos pecados derivados de la búsqueda de la propiedad privada, considerando a ésta como el origen de toda vileza, y se ha intentado eliminar junto a los derechos de propiedad para exterminar el pecado humano; sin llegar a una postura tan radical, otras veces se ha respetado y protegido la propiedad privada, pensando que no se puede eliminar el egoísmo de la naturaleza humana, por lo que es conveniente dejarla tal y como está pero diseñando un marco institucional para racionalizarla. Lo que resulta en dos sistemas distintos en el mundo: el sistema de la propiedad privada, en los países capitalistas occidentales, basándose en el principio de que “la propiedad privada es sagrada e inviolable”, y el de la propiedad pública, en los países socialistas tradicionales, basándose en el objetivo de “eliminar la propiedad privada, y realzar la propiedad pública” (Li, 2008: 1).

El individualismo⁸⁵ de los países capitalistas occidentales modernos se refleja en el sistema de los derechos de propiedad privada, como “la propiedad privada absoluta”⁸⁶, “la propiedad privada sagrada e inviolable”⁸⁷, y “la libertad de ejercer los derechos de propiedad privada (o la

⁸⁵ El individualismo es una ciencia política y filosofía social, concede una gran importancia a la libertad personal, enfatiza mucho en la auto-regulación, auto-control, sin restricciones externas. Nadie debe ser como una herramienta para que otra gente sea feliz, la teoría individualista de la naturaleza humana considera que, para un adulto normal, lo mejor que se adapte a sus intereses, es que tenga un máximo de libertad y responsabilidad para elegir sus objetivos y los medios para lograrlos y ponerlos en práctica. Todos los individualistas creen que la intervención del gobierno debe reducirse al mínimo; las funciones principales del gobierno se limitan en mantener la ley y el orden, prevenir la interferencia personal de los demás, y supervisar y aplicar los acuerdos voluntarios (contrato). El individualismo también se refiere a un sistema de propiedad, es decir, cada persona (o familia) tiene derecho para maximizar la oportunidad de adquirir la propiedad, y gestionar o transferirla en virtud de sus propios deseos (Zhao, 1998: 2).

⁸⁶ La propiedad privada absoluta se refiere a que encima de la propiedad privada, no existen tanto los derechos de otras personas excepto los del propietario, como los derechos de la sociedad. Ante los derechos civiles, la sociedad, el gobierno y la propiedad privada son iguales (Zhao, 1998: 35).

⁸⁷ La propiedad privada sagrada e inviolable significa que la propiedad privada es un derecho natural de cada persona o un derecho natural, la propiedad privada es sagrada e inviolable ante las otras personas excepto ante la

libertad económica)”⁸⁸ (Zhao, 1998). Entrando en el siglo XX, para hacer frente a los grandes cambios del entorno social, político y económico, y diferentes contradicciones e impactos de la realidad, la sociedad capitalista occidental también ha corregido la teoría original de la protección absoluta para los derechos de propiedad, mostrando una tendencia a limitar los derechos de propiedad por el interés público estatal (Marx & Engels, 1975).

Los países socialistas tradicionales, cuyo pensamiento de propiedad pública se ha visto afectado por los utópicos, consideran que la propiedad privada viola la ley natural, que es el origen de la pobreza y la desigualdad social y es la raíz de todos los pecados en la sociedad real; para resolver la contradicción de la sociedad capitalista y realizar la igualdad y la justicia sociales, la manera fundamental es eliminar la propiedad privada y aplicar el sistema de propiedad pública.

Como consecuencia de esta visión, existe el sistema económico planificado en los países socialistas tradicionales, pero este sistema tiene sus defectos en lo que se refiere al funcionamiento económico. Según Gui (2011), en primer lugar, bajo el sistema planificado, la posesión, la dominación, el beneficio, la disposición y otros derechos relacionados con los recursos económicos se concentran con alto grado en el Estado; y el gobierno, como su representante, ejerce estos derechos. Por lo tanto, las decisiones se toman en función del derecho administrativo de las organizaciones gubernamentales. A su vez, debido a que no

sociedad y el propietario. Cuando el gobierno expropia la propiedad de los pueblos, con la forma de impuestos u otras maneras, debe ser convenido por los pueblos o sus representantes, y debe protegerse por los procedimientos políticos y jurídicos adecuados; nadie puede violar la propiedad de otras personas (Zhao, 1998: 35-36).

⁸⁸ Adam Smith se reconoce como el fundador de la libertad económica del capitalismo moderno. Su doctrina se compone de tres partes: en primer lugar, la propiedad privada y la libertad económica son los derechos naturales inalienables, y cualquier violación de ellos es la violación de los derechos humanos; en segundo lugar, está en contra del monopolio y en favor de la competencia; en tercer lugar, se opone a la intervención del Estado y defiende el *laissez-faire*. Él piensa que, el funcionamiento económico es un fenómeno natural que tiene sus propias reglas. El comportamiento económico individual es mucho más inteligente que el Estado, la mano invisible puede crear el mercado perfectamente competitivo completo, así crear el equilibrio entre la oferta y la demanda. David Ricardo, Jean-Baptiste Say y otros economistas han heredado y desarrollado su doctrina. La doctrina de Adam Smith dominó la economía occidental, desde 1776 cuando nació hasta cuando estalló la “la reforma keynesiana” en el siglo XX, convirtiéndose en las políticas económicas básicas de los países occidentales (Zhao, 1998: 37).

tienen los derechos de propiedad, las empresas se han convertido en los productores y administradores limitados que aplican las instrucciones planificadas, en vez de ser los productores y operadores independientes de mercancías. El Estado monopoliza los derechos de propiedad y de toma de decisiones del sistema productivo, y de acuerdo con los objetivos económicos nacionales, aplica la distribución planificada de los recursos, produciendo con una baja eficiencia.

En segundo lugar, a causa de que no existe un mercado real, el mecanismo que refleja el intercambio entre la oferta y la demanda también deja de existir, por lo que las empresas, muchas veces, solo se preocupan de cómo completar las tareas asignadas por las autoridades superiores, no prestando atención al cambio de la demanda social. Aparte de esto, los precios de los productos que son también determinados por las autoridades superiores, no pueden reflejar plenamente la oferta y demanda social de los productos.

Por último, dentro de este sistema, el Estado controla directamente todas las actividades productivas empresariales, así que el beneficio empresarial no se relaciona con los resultados del proceso de producción y gestión empresarial. Las empresas carecen de la motivación, por lo que solo gestionan sus actividades originales sin introducir innovaciones ni buscar el progreso. Esto es también una de las causas importantes del lento progreso tecnológico y la baja eficiencia económica, bajo el sistema planificado.

Por eso, la innovación institucional en la transición económica de China refleja, en gran medida, la reforma de los derechos de propiedad. North (1981) señala que los dos pilares principales para entender las instituciones son la teoría de Estado y la teoría de los derechos de propiedad. El incentivo de los derechos de propiedad es la mejora de la productividad; y el deber del gobierno es proporcionar un marco institucional de incentivos, para mejorar la capacidad de la economía, estimular los mercados de trabajo, establecer las redes de seguridad social y apoyar las innovaciones (Dobson, 2006). Los derechos de propiedad de China son el producto de la oferta impuesta por el Estado, y en el proceso de reforma se ha seguido el modelo progresivo, acompañado por el cambio de la ideología, que es también una de las características de la innovación institucional.

Con la reforma realizada, exceptuando el hecho de que las áreas relacionadas con la seguridad estratégica nacional siguen estando controladas por el Estado, las actividades económicas ya se encuentran en la situación de cooperación y competencia entre las empresas de propiedad mixta. Por lo tanto, la conciencia de promover y proteger la propiedad privada ha despertado el interés en todos los aspectos. En este caso, para impulsar aún más el desarrollo estable de la economía nacional no estatal, ampliar la inversión extranjera y garantizar la propiedad individual, la legislación de los derechos de propiedad privada es particularmente importante.

Desde la visión constitucional, la revisión de la constitución a partir de la reforma económica ha hecho que la propiedad privada haya obtenido, progresivamente, el reconocimiento y la protección, de manera que la posición de la economía privada en China ha experimentado cuatro cambios, en 1982, 1988, 1999, 2004⁸⁹ (Li, 2008: 162). Entre ellas, la enmienda constitucional de 2004 puede considerarse como un punto de inflexión de la reforma de los derechos de propiedad. Por una parte, la constitución ha dado a la economía privada la misma posición que la economía pública, en lugar de considerarla legalmente como un complemento de la economía pública o con un rol inferior; además, la constitución ha hecho hincapié por primera vez en fomentar y apoyar su desarrollo, eliminando todas las barreras ideológicas, y así, conduciendo la prosperidad de las empresas privadas en China; por último, en la constitución consta el reconocimiento de que “la propiedad privada legal de los ciudadanos es inviolable”, “el Estado protege por ley los derechos de propiedad privada y de herencia de los ciudadanos”, de modo que la propiedad privada individual está protegida verdaderamente por la ley.

La reforma progresiva es el modelo de la innovación institucional en la transición económica de China, aclarando el camino para la reforma; y la ideología es la condición previa a la innovación, ya que cuando la ideología del liderazgo llegue a un consenso, la experiencia obtenida por la reforma incremental podrá formularse como las normas y políticas formales y que se expanden con una mayor amplitud. Mientras tanto, el Estado y sus gobiernos fuertes, como sector

⁸⁹ Ver el Anexo, Tabla A.4: El proceso de desarrollo de la protección constitucional de los derechos de propiedad privada y la economía privada desde la reforma económica

principal de la innovación, a través de la coordinación de las relaciones de interés entre las diferentes organizaciones económicas, han asegurado la estabilidad del proceso de reforma; y, en los períodos críticos de transición económica, han aplicado la forma impuesta para poner en marcha los nuevos arreglos institucionales. Finalmente, en el proceso total de la transición, la reforma de los derechos de propiedad es la innovación más crítica, porque no solo ha acelerado la reforma orientada al mercado, sino que también ha mejorado la protección de los intereses de todos los ciudadanos. Estas características son la mejor expresión del “modelo chino”, y son también el secreto para que el país pueda desarrollarse continua, estable y rápidamente.

3. LOS RESULTADOS DE LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL

La discusión anterior muestra que la innovación institucional es, de hecho, la condición necesaria para la transición económica y la causa principal del crecimiento económico del país. En la primera sección de este capítulo, se ha estudiado las innovaciones institucionales en la transición económica china desde tres aspectos que son la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico, y la apertura al exterior, y, en esta sección; y en esta sección, se centrará en estudiar los resultados de dichas innovaciones institucionales mencionadas.

3.1. URBANIZACIÓN

China es un país agrícola tradicional; sin embargo, al inicio de la transición el desarrollo rural se retrasó y la producción agrícola se detuvo, debido a que en la estrategia de desarrollo se le dio prioridad a la industria pesada, con lo que el proceso de urbanización se hizo muy lento. Antes de la reforma y apertura de 1978, la producción agrícola representaba el 28% del PIB mientras que la fuerza laboral rural representaba el 78.4% del empleo total (Hu, 2010: 29). La realización del SRF permitió que un gran número de la fuerza laboral se liberara de las actividades productivas agrícolas, con el fin de entrar en los sectores industriales y de servicios de las zonas urbanas. No obstante, a causa de los límites geográficos establecidos por el sistema de registro

familiar, la mano de obra rural no pudo entrar libremente en las ciudades, lo que produjo una gran pérdida de recursos humanos. Aunque el desarrollo de las *TVEs*, durante un período de tiempo, desempeñó un papel positivo para crear el empleo, diversificar la estructura industrial y aumentar la producción bruta de las zonas rurales. Pero *“la contribución de la gran cantidad de mano de obra rural no coincidió con el crecimiento del PIB”* (Hu, 2010: 29), y la urbanización tampoco avanzó mucho. Por lo tanto, el atraso a largo plazo de la reforma del sistema de registro familiar dificultó gravemente el proceso de la urbanización.

A mediados y finales de los 90, la reforma del sistema de propiedad en las zonas urbanas permitió a las empresas mejorar su autonomía en administración, gestión, operación y producción, conduciendo el ajuste y el cambio del sistema de empleo urbano; y las empresas, en el momento de contratar y despedir a trabajadores, empezaron, cada vez más, a seguir el principio de la oferta y la demanda de mercado, así que las personas comenzaron a tener un entorno competitivo más justo. Entretanto, la estrategia de desarrollo nacional pasó de un sistema industrial basado en la industria pesada intensiva en capital, a un sistema industrial basado en la industria intensiva en trabajo coincidente con la ventaja comparativa del país; esta medida produjo una fuerte demanda de recursos humanos, y una oferta de mano de obra rural de muy bajo coste que fue capaz de satisfacer esta demanda. Todo ello creó la posibilidad del flujo a gran escala de la población rural.

En esta situación, la reforma del sistema de registro familiar ha sido puesta en la agenda. Dado que esta reforma ha implicado a una gran parte de la población y a los intereses correspondientes plenos de complejidad, la reforma también ha seguido un modelo progresivo. La reforma se ha centrado principalmente en reducir y eliminar las barreras que limitan la libre movilidad de la población entre las zonas urbanas y rurales, y así mismo, mejorar la seguridad social del empleo de la población rural en las ciudades. A partir de dicha reforma, *“ha surgido, en China, una migración con el tiempo más prolongado y el volumen mayor del mundo”*, y el mercado laboral ha experimentado un cambio notable. Mientras, la movilidad de mano de obra a mayor escala ha ofrecido recursos constantes con un bajo coste, lo que *“está dando una garantía para el desarrollo rápido de la economía china”* (Hu, 2010: 29). Además, la movilidad libre de las fuerzas laborales, entre las zonas urbanas y las rurales, y entre los sectores agrícolas

y no agrícolas, ha influido en el cambio de la estructura económica y productiva de China (Hu, 2010: 30), permitiendo a China transformarse en una sociedad urbana moderna en la que predominan las actividades industriales y de servicios. En 2011, la tasa de urbanización china superó el 50%, logrando que la población urbana, por primera vez, superara a la rural (*Chinese academy of social sciences's blue paper of society*, 2015). Con la profundización de la reforma, China ha prestado más atención y ha dado más protección a los “trabajadores migrantes rurales”⁹⁰, así que el entorno laboral, y la seguridad social y la protección sanitaria de los agricultores han mejorado significativamente; los reglamentos discriminatorios se han ido eliminando gradualmente, y los trabajadores migrantes han obtenido un trato igualitario al de los trabajadores urbanos.

Cai (2001) indica que, la movilidad de la mano de obra de los sectores y regiones con bajos salarios y menos oportunidades a aquellos que cuentan con altos salarios y más oportunidades, es un proceso que busca la maximización del interés de los individuos, y es también una necesidad para distribuir los recursos de mano de obra coherentemente. Sin embargo, bajo el sistema del registro familiar viejo, la tendencia de esta movilidad natural se ha visto limitada por un sistema institucional artificial. Al contrario, la reforma del sistema de registro familiar de conformidad con los requisitos de esta tendencia, no solo ha aumentado el ingreso individual de los agricultores, sino que también ha supuesto una garantía institucional para el rápido desarrollo del país; ratificando así el modelo dualista de Lewis.

⁹⁰ El término de los “trabajadores migrantes rurales” (en chino: 农民工, *nóng mín gōng*), fue propuesto por primera vez por el sociólogo Yulin Zhang, y se refieren a las personas registradas en las zonas rurales (con el *Hukou* agrícola), quienes trabajan en las *TVEs* locales o en las zonas urbanas. Los trabajadores migrantes rurales son un producto del sistema dual urbano y rural único de China, y son un grupo social especial que aparece en una época histórica determinada. En el sentido amplio, los trabajadores migrantes se refieren a dos tipos de personas, uno apunta a aquellos abandonan la tierra de cultivo pero permanecen en la zona rural, y otro indica a los que abandonan la tierra de cultivo y se trasladan a la zona urbana para dedicarse a las industrias secundarias y terciarias; en el sentido estricto, indica principalmente la segunda parte (Zhang, 1984). En 2015, la cantidad total de los trabajadores migrantes rurales llegó a 277.47 millones, entre todo, los que permanecen en la zona urbana que alcanzaron los 168.84 millones, mientras que los que permanece en la zona rural local fueron 108.63 millones (*China Economic Net*, 2016).

La movilidad de la población está asociada con el cambio de la estructura productiva, es decir, un traslado de la mano de obra y el capital desde el sector agrícola de baja productividad a la industria y los servicios de alta productividad. Esta redistribución de los factores productivos puede generar la mejora de la productividad y la eficiencia en la distribución de los de la sociedad (Cai & Wang, 1999; Wang, 1999, 2000). El análisis del *World Bank* (1997) muestra que dada la reforma del sistema de registro familiar, solo la movilidad de la mano de obra entre los sectores productivos puede explicar, aproximadamente, el 16% del crecimiento económico de China, y el aumento de la cantidad puede explicar el 17% aproximado. Cai & Wang (1999), en su estudio, también observan que, entre 1982 y 1998, la cantidad de mano de obra contribuyó en un 23.71% a la tasa de crecimiento, y la mejora de la eficiencia de la distribución de la mano de obra contribuyó en un 20.23%, porcentajes mucho más altos que el 3.34% debido al progreso tecnológico. Whalley & Zhang (2004), a través de un estudio de simulación, demuestran que si el país elimina las barreras del sistema de registro familiar y de otras instituciones para la libre circulación de mano de obra, los fenómenos de la desigualdad entre las zonas urbanas y rurales, y entre las regiones, desaparecerán totalmente. El informe del *World Bank* (2004) indica que si el país puede transferir su fuerza laboral excedente rural del 1%, 5% y 10%, el PIB podrá aumentar 0.7%, 3.3% y 6.4% respectivamente.

“Una ciudad, una región o un país se desarrollan cuando se crean los mecanismos y disponen de instituciones que permiten a los ciudadanos desarrollar libremente sus capacidades” (Vázquez-Barquero, 2007: 191-192). La reforma del sistema de registro familiar, como una parte de las innovaciones en la transición, ha eliminado los obstáculos en el mercado laboral durante mucho tiempo, y ha satisfecho la demanda de los recursos laborales para desarrollar la industria intensiva en trabajo del país. La transferencia de la fuerza laboral excedente de las áreas rurales a los sectores de la industria y de los servicios de las zonas urbanas, ha promovido, en gran medida, el desarrollo de las actividades secundarias y terciarias, acelerando el proceso de su urbanización. Por lo tanto, se puede considerar la urbanización como un resultado de las innovaciones institucionales.

3.2. PRIVATIZACIÓN

La reforma económica china ha evitado un proceso de privatización rápido y radical del modelo de “terapia de choque”, ha desarrollado gradualmente la economía de propiedad mixta además de la economía pública a través de una reforma incremental fuera del sistema y ha mejorado poco a poco los derechos de propiedad acompañada del progreso de la *marketization* y el crecimiento de la propiedad privada. Por lo tanto, la privatización china es diferente de la del Bloque del Este, que tiene sus características progresivas e inclusivas.

Antes de la reforma y apertura, China implementó el sistema económico planificado, en el cual la propiedad pública era la única forma económica de existencia legal. La reforma que empezó el 1978, en gran medida, es para transformar este tipo de propiedad. Por lo tanto, la privatización china se puede entender como un proceso de transformación de la propiedad pública total a la coexistencia racional de diversas formas de propiedad. En este proceso, las *SOEs* han aplicado una reforma de propiedad a gran escala, que muestra una tendencia a la diversificación de los derechos de propiedad; mientras tanto, la economía de capital extranjero, la economía privada, los autónomos industriales y comerciales, y otras economías de propiedad no pública han crecido y desarrollado rápidamente con la reforma de la propiedad.

La reforma de la propiedad es la clave de la innovación institucional en la transición, y la privatización es uno de los productos de la misma. Se ha iniciado en las zonas rurales y se ha expandido a las áreas urbanas, donde se ha aprovechado plenamente la experiencia del desarrollo del SRF rural y las *TVEs*. El gobierno, en primer lugar, a través de “la descentralización del poder y la transferencia de los beneficios”, “el cambio de la entrega de beneficios por el pago de impuestos”, “el contrato por arrendamiento” y otras innovaciones, proporcionó a las *SOEs*, como principal sector de la reforma, más autonomía, por lo que ha realizado gradualmente la “separación del gobierno y las empresas”. Cuando las *SOEs* se adaptaron progresivamente al mecanismo de mercado, el gobierno comenzó con la reforma de la propiedad, para que las *SOEs* se convirtieran, verdaderamente, en un sector fundamental independiente y eficaz de la economía de mercado con capacidades de transformación y desarrollo por sí mismas.

Esta reforma empresarial de micro-mecanismo afectó a la reforma macro-institucional en las zonas urbanas. En el nivel institucional formal, es decir, dentro del marco constitucional, la economía y la propiedad privadas han obtenido más fomentos y apoyos gracias a las políticas aplicadas, y al final, la misma posición jurídica que la economía y la propiedad públicas, convirtiéndose en una fuerza indispensable en el desarrollo económico del país. A la vez, la ideología, como institución informal en el proceso de la transición, se ha desarrollado y evolucionado orientándose al mercado, la apertura y la libertad, y el concepto que desarrolla y protege la economía y propiedad privadas ha penetrado en el pensamiento de los pueblos.

Un carácter importante del cambio institucional de China consiste en la reducción de la economía pública y el aumento de la economía privada (Liu, 2000). A lo largo de la reforma y apertura, las proporciones de los dos tipos de economía se han invertido, y el aumento del componente económico privado ha acabado con el monopolio de la economía pública, mejorando la eficiencia económica de toda la sociedad (Jefferson *et al.*, 1992; Jin, 2001). La contribución de la economía privada a la industria y al PIB, ha evolucionado desde una posición muy débil hasta convertirse en decisiva, superando, ya, a la contribución de la economía pública. Si bien las SOEs monopolizan la defensa nacional, la finanza, la telecomunicación, los recursos, el transporte ferroviario, el suministro de agua, electricidad, gas y otras áreas clave de la economía nacional, las demás actividades industriales participan plenamente en los mercados, y han puesto en marcha la reforma de la propiedad mediante la fusión, la reestructuración, la quiebra, la venta de acciones y otras medidas (Jin, 2008).

La reforma de la privatización es una reforma de la propiedad principalmente para las SOEs de las zonas urbanas, que ha conducido al desarrollo y crecimiento de la economía privada. El proceso de privatización refleja plenamente la reforma de la propiedad en las zonas urbanas, que puede considerarse como uno de los resultados de las innovaciones institucionales.

3.3. MARKETIZATION

Jiang & Song (1995) consideran que el sistema económico de mercado varía en cada país, por lo que no existe un modelo único. Por ejemplo, el de Estados Unidos es una economía de mercado moderna dominada por el monopolio, la de Gran Bretaña es una economía de mercado tradicional, la de Francia se caracteriza por la planificación indicativa, la de Alemania es la economía social de mercado, las de Japón y Corea del Sur están dirigidas por el gobierno, las de Suiza y Suecia se basan en el bienestar social. El marco general del sistema económico de China es que el Estado regula el mercado, y el mercado ajusta las empresas, así que los componentes principales son las empresas, el gobierno y el Estado (Chen *et al.*, 1999); entre los tres actores, es el mercado el que ocupa una posición preeminente (Vázquez-Barquero, 2001: 133). Y el nivel de *marketization* determina el resultado, el objetivo y la dirección de la reforma en el sistema económico del país (Li-er, 2008).

La reforma de *marketization* ha ocurrido durante todo el proceso de la transición, siendo una reforma del sistema económico planificado socialista tradicional; con el sistema progresivo de la reforma, el mecanismo de mercado se ha desarrollado desde fuera hacia dentro del sistema, se ha transformado desde un papel de apoyo hacia otro control, y ya ha desempeñado su papel en todos los aspectos de la economía nacional, convirtiéndose en una tendencia irreversible de la reforma. Al mismo tiempo, se debe aclarar que esta reforma orientada al mercado se basa en el sistema socialista, y el Estado, como el sector principal de la innovación institucional, existirá a largo plazo y jugará su papel continuamente. El gobierno chino siempre considera que el mecanismo de mercado sin la macro-regulación gubernamental es imperfecto, y también inseguro; por lo tanto, en el proceso de distribución de los recursos, el mecanismo de mercado funciona bajo la supervisión y la regulación del gobierno.

Debido a que el mecanismo de mercado es el elemento central, la reforma orientada al mercado, de hecho, es un proceso que permite introducir, gradualmente, el mecanismo de mercado en el sistema económico. Al inicio, las innovaciones institucionales de “la ampliación de la autonomía de la empresa” y de “la separación de dos derechos” implementadas en las SOEs, han creado la conciencia del mercado en ellas, les ha hecho adaptarse, poco a poco, al

mecanismo de mercado y convertirse en los actores principales del mercado con autonomía y competitividad. La reforma de las *SOEs* no solo las ha liberado de las limitaciones de la propiedad pública, ha acabado con el monopolio industrial y ha eliminado las dificultades del flujo de capital, sino que también ha introducido al principal actor empresarial en el sistema orientado al mercado. En el ámbito fiscal, la innovación del sistema de reparto de los impuestos ha fortalecido la fuerza financiera del gobierno central, y establecido y perfeccionado el sistema de pago de transferencias. A la vez, la introducción del “sistema de precios de doble vía” ha dejado que se implemente el mecanismo de precios para convertirse en el más importante dentro del mecanismo de mercado, y este sistema de precios que refleja la relación entre la oferta y la demanda en el mercado, por fin, ha reemplazado completamente el mecanismo de fijación de precios bajo el sistema planificado. De este modo se ha acelerado la reforma de *marketization* del país.

Además, como una de las características de la innovación institucional, la transformación de la ideología de la planificación al mercado es una garantía para llevar a cabo la reforma orientada del mismo. Cuando “el establecimiento del sistema económico socialista de mercado” se ha convertido en el consenso del liderazgo, la reforma de *marketization* se ha convertido en el objetivo común de toda la sociedad.

China se ha transformado en una economía de mercado con un éxito evidente. Aunque en algunos ámbitos quedan aún las marcas de la economía planificada tradicional, con la tendencia de la reforma orientada al mercado y el papel de la ideología, las instituciones que en el sistema económico resultan inadecuadas con el mecanismo de mercado serán finalmente reformadas. Así, la reforma de *marketization* refleja totalmente la reforma del sistema económico de China, siendo el resultado de las innovaciones institucionales en la transición.

3.4. GLOBALIZACIÓN

“En un mundo cada vez más integrado, (...) los sistemas productivos y los mercados adquieren, paulatinamente, dimensión global”. “Los Estados ceden protagonismo y liderazgo en los

procesos de cambio tecnológico y económico a las grandes empresas innovadoras, generalmente multinacionales” (Vázquez-Barquero, 2001: 77; 2005: 1). “El proceso de globalización es un proceso multidimensional que se caracteriza por el aumento de los flujos económicos y financieros a nivel internacional, pero también por el intercambio cultural, político e institucional” (Vázquez-Barquero, 2005: 1). Este proceso de integración “está asociado con el aumento de los intercambios de bienes y servicios, la internacionalización de los capitales y el aumento de la producción internacional de las empresas multinacionales” (Ferrer, 1996; Vázquez-Barquero 2005: 3), así mismo, con el aumento de la competencia en los mercados (Vázquez-Barquero, 2001: 7, 81).

Dabat (2000) identifica cinco grandes líneas interpretativas: la globalización describe un mundo sin fronteras (Ohmae, 1990, 1995); es una fantasía alejada de la realidad (Wade, 1996; Veseth, 1998); es también la forma que toma el liberalismo en la actualidad (Fukuyama, 1992); la globalización es como la internacionalización o la mundialización (Oman, 1994; Chesnais, 1994; Ferre, 1996) y, de hecho, la globalización es como un proceso histórico (Oliván, 1996; Scott, 1998; Waterman, 1998)⁹¹.

Antes de la reforma económica, basándose en el entorno político nacional e internacional, China estuvo aislada de la economía y el comercio mundial durante mucho tiempo, no pudiendo disfrutar de los beneficios del crecimiento rápido de la economía mundial. A partir de 1978, cuando se implementaron las políticas de reforma económica y apertura al exterior, China se ha convertido en el país comercial mayor a nivel mundial, y ha participado, cada vez más, en los intercambios y transacciones a nivel global.

El proceso de globalización de China se puede resumir en dos etapas: “introducir al país” y “salir del país”. En la etapa inicial de la reforma, el país ha realizado, principalmente, la estrategia de “introducir al país”, es decir, a través de introducir el capital y las tecnologías extranjeros, para establecer las empresas de capital extranjero, y de esta forma desarrollar el comercio exterior y aprender el modelo de gestión y administración empresariales. A la vez, la

⁹¹ Ver: Vázquez-Barquero (2001: 77)

presión de la competencia de las empresas extranjeras también ha influido en la motivación de la reforma y la innovación de las empresas nacionales, acelerando la reforma de las *SOEs* y el desarrollo y crecimiento de las empresas no estatales. En la etapa inicial, el mercado nacional se ha considerado como una base experimental, y en consecuencia, además de crear el mecanismo de mercado correspondiente a la integración mundial, el gobierno ha apoyado activamente el desarrollo de las empresas nacionales, sentando una base para la estrategia de “salir del país” de la siguiente etapa.

De hecho, al mismo tiempo que se implementa la estrategia de “introducir al país”, las empresas chinas han comenzado a tratar de entrar en el mercado internacional. Al principio, las inversiones provinieron principalmente de las empresas comerciales profesionales y las empresas cooperativas económicas y tecnológicas del gobierno central y de los locales, centrándose en las regiones africanas y asiáticas, y basándose en el comercio internacional y la contratación de obras. Estas empresas no han obtenido muchos resultados debido a la limitada experiencia y al tamaño, sin embargo, como pioneros de las empresas multinacionales de China, jugaron un papel positivo para ampliar la cooperación económica exterior, aparte de explorar y expandir los mercados extranjeros. Desde 1985, muchas empresas grandes estatales han empezado a abrir su negocio al mercado exterior, y poco a poco, participar en el ámbito de producción e inversión internacional (Guo, 2013).

En 1992, se estableció el objetivo de construir el sistema económico socialista de mercado, la estrategia de “salir del país” entró en la etapa clave del desarrollo. Por un lado, las empresas han aumentado la competitividad en el mercado interno; por otro lado, el mecanismo de mercado ha mejorado y la apertura ha avanzado, lo que ha generado muchas oportunidades y políticas favorables, desde entonces, un grupo de empresas privadas o con capital privado, representadas por Haier, Huawei, TCL, ha comenzado su proceso de internacionalización y ha iniciado sus negocios en el extranjero, conduciendo el cambio de la estructura de inversión al exterior del país. A partir del 2000, especialmente cuando China se ha adherido a la OMC, el país ya ha participado plenamente en la integración global, y el estado de la “fábrica mundial” se ha establecido. En los últimos años, afectada por la crisis financiera mundial, la economía internacional ha sufrido una recesión, y el comercio y la inversión han tendido a decrecer; en

contraste, la inversión china en el exterior se ha ampliado y aumentado rápidamente, sobre todo, en los mercados de Estados Unidos, la Unión Europea y otros países desarrollados occidentales (Guo, 2013); entretanto, la fusión y la adquisición se han convertido en los mecanismos principales de las empresas multinacionales chinas para entrar en los mercados extranjeros (Sun, 2012).

La globalización es la tendencia del desarrollo económico mundial, y China, como la “fábrica mundial”, con su mano de obra eficiente y barata durante mucho tiempo, ha fabricado artículos de uso diario y productos de tecnología fiables y económicos para todo el mundo, desempeñando un papel importante para estabilizar los precios mundiales y contener las inflaciones; mientras tanto, su mercado interno cada vez más maduro también se ha convertido en el segundo consumidor mundial, solo superado por Estados Unidos, haciendo enormes contribuciones para la recuperación económica mundial.

Por supuesto, China, ha sido también uno de los mayores beneficiarios del proceso de la integración mundial, ya que la globalización ha permitido al país desempeñar con eficacia la ventaja comparativa de las industrias intensivas en trabajo, no solo creando muchas oportunidades y puestos de trabajo a millones de trabajadores, sino también estableciendo una amplia gama de circunstancias favorables para el desarrollo de las empresas chinas, sobre todo, de las empresas privadas. Por lo demás, en el proceso de cooperar y competir con las empresas extranjeras, las empresas chinas han captado rápidamente la idea y los mecanismos avanzados de gestión y administración empresarial, aprovechándolas para su propio desarrollo e innovación. Y todo esto es gracias a las reformas institucionales, porque el desarrollo de la urbanización, la reforma de la propiedad y el proceso de *marketization* han ofrecido una garantía institucional para que la economía china se integrara en el mundo. Por lo tanto, la globalización de China es consecuencia de las innovaciones institucionales, es decir, un resultado de la misma.

La transición económica de cada etapa de China se atribuye a las innovaciones del sistema institucional. Por una parte, las innovaciones institucionales, como una teoría orientada de la

ideología, han generado la cohesión y la fuerza centrípeta de toda la sociedad, eliminando las barreras ideológicas de la reforma; por otra, las innovaciones institucionales, en la constitución, las leyes, reglamentos y otros ámbitos, han proporcionado protección y seguridad, permitiendo a las actividades de la reforma tener legitimidad.

Las innovaciones institucionales en la transición económica china constituyen una reforma del sistema socialista tradicional, y son un cambio basándose en el entorno político y económico del país. Al inicio de la reforma, el gobierno, en primer lugar, cambió la estrategia de desarrollo prioritario de la industria pesada, a expensas del desarrollo agrícola y de los intereses de los agricultores, por una reforma llevada a cabo en las zonas rurales fuera del núcleo de sistema con débil desarrollo; la creación del SRF y el crecimiento de las *TVEs* como una fuerza sin previsión, han sido los símbolos de la liberación del desarrollo rural de la represión durante un largo período; las reformas de las zonas rurales, de la agricultura y del sistema de la tierra agrícola han aumentado el nivel de vida y el entusiasmo de los agricultores y han dado un impulso a la productividad agrícola y a su producción. Entretanto, la reforma del sistema de registro familiar, ha sido como una medida de apoyo para estimular la movilidad de un gran número de mano de obra excedente rural hacia las zonas urbanas, proporcionando recursos laborales a las industrias intensivas en trabajo. Estas innovaciones han acelerado el ritmo de la urbanización de China, por lo que el país ha evolucionado de un país especializado en la producción agrícola tradicional a un país modernizado donde predominan la industria y los servicios.

Además, el liderazgo ha llegado a un consenso en el ámbito ideológico, abandonando el culto a la propiedad pública absoluta y única, introduciendo constantemente los elementos de mercado en el proceso de la reforma progresiva, y así, conduciendo a la diversificación y a la racionalización de los componentes de la economía nacional. Con la reforma en profundidad y el cambio institucional continuo, a la economía y a la propiedad privada se les ha prestado más atención y reconocimiento, y en consecuencia, han obtenido la misma posición que la economía y la propiedad pública en el marco constitucional, contando con una verdadera protección ante la ley. La reforma de la propiedad ha impulsado la privatización de la economía china, mejorando de forma evidente su vitalidad.

Mientras tanto, los mecanismos de mercado han jugado un papel cada vez más importante en el sistema económico, reemplazando, poco a poco, el mecanismo sujeto a las instrucciones administrativas bajo las viejas normas, convirtiendo a este proceso en un componente de la *marketization* de la economía china. La *marketization*, por un lado, ha sido el resultado de la innovación institucional y, por otro, también ha promovido el desarrollo de la urbanización y la privatización mediante la mejora de los mecanismos de mercado.

A la par que la mejora del mecanismo de mercado y la prosperidad de la economía privada, la implementación de las políticas de apertura al exterior ha permitido a la economía china su integración en el mercado mundial. En la economía y el comercio globales, China, por una parte, ha desempeñado plenamente su ventaja comparativa en las industrias intensivas en trabajo, generando la prosperidad de las actividades industriales manufactureras del país y convirtiéndose en la “fábrica mundial” verdadera. Además, con la amplitud de la cadena industrial global, la manufacturación china también se ha expandido desde los productos de bajo valor añadido a los de valor añadido medio y alto. Por último, con el crecimiento del poder adquisitivo por el aumento significativo del nivel de vida de la población y la mejora general de los mecanismos de mercado y de las políticas y reglamentos, China se ha convertido en el segundo mercado de consumo mundial solo después de Estados Unidos, el país con mayores IEDs, y una de las economías más dinámicas del mundo. Todo esto se atribuye al desarrollo de la globalización del país, siendo la causa principal los cambios institucionales de la economía.

El progreso de la urbanización, la reforma de la privatización, el proceso de la *marketization* y el desarrollo de la globalización son las contribuciones de las innovaciones institucionales que han facilitado la transición económica de China, convirtiéndose en los resultados de la implementación de las políticas de reforma económica y apertura al exterior. Estos cuatro factores se influyen mutuamente e interaccionan entre sí, generando un profundo impacto en la transición y el desarrollo económicos de China.

4. LAS DIFERENCIAS INSTITUCIONALES EN EL DESARROLLO REGIONAL

Gráfico 4: División regional de China



Fuente: *China Maps*; Zhang et al. (2015: 3).

La reforma progresiva de China, desde los puntos de vista espacial y geográfico, presenta un orden desde las zonas orientales hacia las occidentales, planificación que está determinada por una combinación de factores políticos, económicos, geográficos y culturales. En primer lugar, las zonas costeras del sureste, durante mucho tiempo, han sido el lugar con la economía privada más activa, y contaban con una buena base para desarrollar la economía privada, condiciones que facilitan la formación de un entorno económico y una ideología abiertos y libres. En segundo lugar, el desarrollo desde el ascenso de las potencias navales hasta la integración mundial, los mares y océanos, las líneas costeras y los puertos se han convertido en los actores más importantes para el desarrollo económico de un país, y las regiones costeras del sureste poseen esta ventaja natural, por lo que resultan más adecuados para desarrollar las industrias manufactureras intensivas en trabajo en el comercio internacional. En tercer lugar, las ciudades costeras del sureste están cercanas a Hong Kong, Macao, Taiwán y otras regiones desarrolladas, tienen la ventaja de la geografía, consanguinidad y cultura similares, facilitando los flujos de capital y la movilidad de las personas. Por último, las provincias de Guangdong, Fujian, Jiangsu y Zhejiang tienen un gran número de compatriotas que han trabajado e iniciado su propio negocio en el extranjero, debido a la atracción de las políticas favorables y los

intereses de la reforma y apertura, y por lo tanto pueden aportar una gran cantidad de capital y experiencia al desarrollo económico y social de su pueblo.

Con estas ventajas, las ciudades costeras se han convertido en áreas experimentales y se han beneficiado de muchas de las políticas preferenciales y de las transferencias fiscales, logrando un rápido desarrollo. Mientras tanto, la estrategia de desarrollo del país ha cambiado drásticamente, desde el sistema industrial que prioriza a la industria pesada y ha transferido sus prioridades a las industrias manufactureras y al comercio de exportación de las actividades industriales intensivas en trabajo. Al haberse restringido el desarrollo del sistema industrial en las regiones centrales y occidentales establecidas en el “Tercer Frente”⁹², el desarrollo económico de las ciudades interiores se ha encontrado con un cuello de botella. Además, entre las regiones costeras e interiores, se ha producido un “efecto Mateo”⁹³, donde “el rico se hace más rico y el pobre se hace más pobre”, y esta tendencia en el cambio ha ampliado, aún más, la diferencia económica interregional de China.

Con la reforma profunda, la diferencia del desarrollo económico regional sigue creciendo, y este fenómeno ha empezado a recibir más atención. A partir de finales de los 90, el país ha ido ampliando el sistema económico de las regiones central y occidental mediante una variedad de medidas y políticas para promover su desarrollo. Si bien ha logrado un cierto éxito, la diferencia regional no ha cambiado sustancialmente. Muchos estudiosos creen que la ventaja geográfica y

⁹² El “Tercer Frente” (en chino: 三线建设, sān xiàn jiàn shè; en inglés: *Third Front*), se refiere a la construcción de infraestructura a gran escala, a partir de 1964, en la seguridad nacional, la tecnología, la industria y el transporte, en las 13 provincias y regiones autónomas centrales y occidentales de China, con la guía ideológica de preparativos para enfrentarse a la guerra, implementada por el gobierno. El “Tercer Frente” fue un proceso de transferencia industrial a enorme escala en la historia económica china, con el fondo de la ruptura chino-soviética y la ofensiva estadounidense en la costa sureste de China.

⁹³ El efecto Mateo es la denominación sociológica y económica para reflejar el fenómeno de la brecha de riqueza social, simplificada por la frase “el rico se hace más rico y el pobre se hace más pobre” (Merton, 1968). Aunque se atribuye el uso de este término por primera vez al sociólogo Robert K. Merton en un artículo publicado en 1968 en *Science*, su uso se ha extendido a otras disciplinas como la economía, la psicología y la educación, en las cuales se refiere tanto a bienes materiales, como el dinero, como a los valores inmateriales como la confianza o el prestigio social (Jiménez-Rodríguez, 2009). El término tiene su origen en la cita del Mateo: “*porque a cualquiera que tiene, se le dará, y tendrá más; pero al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado*”.

las políticas favorables otorgadas a las ciudades costeras del sureste son las causas principales (Krugman, 1997; Démurger, 2000; Bao *et al.*, 2002; Acevedo *et al.*, 2004; Owyang *et al.*, 2009; Wei & Ye, 2009; Li & Wei, 2010; Funke & Yu, 2011). Sin embargo, otros investigadores sostienen que, el factor institucional es la raíz de la disparidad en el desarrollo interregional de China. Vázquez-Barquero & Rodríguez-Cohard (2016: 1138) señalan que, *“las instituciones desempeñan un papel crucial en el desarrollo local y regional”*. *“La calidad de las instituciones locales afecta al proceso de toma de decisiones de las empresas, la organización de la producción y la adopción de innovación, y por lo tanto el proceso de desarrollo económico regional”* (Vázquez-Barquero, 2002; Rodríguez-Pose & Garcilazo, 2015).

Por supuesto, *“esta desigualdad regional está relacionada con la inclinación de la inversión presupuestaria orientada a la región oriental y una gran cantidad de políticas preferenciales para las ZEEs y las zonas abiertas costeras, pero la causa más fundamental, es la diferencia del sistema, la estructura y la eficiencia de las instituciones”* (Deng, 2000: 9; Wang, 2001: 5; Gao & Sun, 2006: 53). *“Las políticas de reforma económica y la apertura al exterior se han combinado con la conciencia original de la economía mercantil, llevando la reforma institucional a adaptarse a la economía de mercado; en comparación, el proceso de reforma del sistema de inversión y de financiación, el sistema de gestión y administración y otros ámbitos es mucho más lento en la región occidental”* (Wang, 2001: 5). La diferencia entre las regiones orientales y occidentales se ha empezado a ampliar desde el momento del cambio en la estrategia de desarrollo de 1978 (Sun, 2000: 31), y esta intensificación en la diferencia del desarrollo, ha aparecido condicionada por los cambios constantes de las instituciones en todo el país; es decir, es un proceso anexo al hecho de corregir los defectos institucionales tradicionales y seguir innovando institucionalmente (Song, 1999).

Si se controla la diferencia del factor institucional, el crecimiento interregional de China puede presentar el fenómeno de la convergencia condicional como predice el modelo de Solow (Wang *et al.*, 2005: 159; Yan *et al.*, 2005: 27). *“Una buena interacción entre una estructura económica y las instituciones determina el crecimiento económico de la región occidental a largo plazo, y, esta relación, en gran medida, se debe a la voluntad del gobierno, especialmente, del gobierno central”* (Sun *et al.*, 2002: 68). Por consiguiente, el gobierno debe aumentar la

oferta institucional, estableciendo una plataforma del crecimiento rápido y estable (Hu, 2003: 46).

En los capítulos y secciones anteriores se analiza la importancia de las innovaciones institucionales en la transición económica, y como tratándose de la causa principal de un crecimiento económico estable, rápido y constante, es también la significación de la reforma económica y de la apertura al exterior. Por lo tanto, se consideran a las innovaciones y la implementación institucionales como la razón fundamental de la diferencia del desarrollo económico regional; debido a la capacidad insuficiente de la innovación institucional y a la baja eficiencia de su implementación en las regiones interiores, se ha ampliado la brecha del desarrollo económico con las zonas costeras.

Combinado con el estudio de Jin (2008) sobre el cambio institucional macroeconómico de la región occidental, se podrá definir los defectos del arreglo institucional en las regiones interiores.

En primer lugar, el progreso de urbanización se ha quedado relativamente obsoleto. Las zonas costeras, como vanguardia de la reforma y apertura en el proceso de la transformación de la estrategia de desarrollo y aprovechando la ventaja regional y el apoyo de las políticas, han establecido, con éxito, las industrias intensivas en trabajo con las ventajas comparativas; en consecuencia han podido absorber, aún más, la mano de obra excedente por la reforma rural, impulsando significativamente el desarrollo de las industrias secundarias y terciarias y acelerando el proceso de urbanización. En cambio, debido a que las regiones interiores han sido el objetivo del sistema de planificación, un gran número de empresas estatales creadas en la época de “Tercer Frente”, se han convertido en una enorme carga histórica, ya que el desarrollo de las PYMEs no ha sido exitoso, impactando seriamente al desarrollo de las actividades industriales y de servicios. Así, las regiones interiores, durante un período muy largo, han mostrado: la industria primaria, supeditada a la agricultura, presenta una proporción demasiado alta, por lo que el valor agregado del producto ha sido escaso, y la tasa mercantil y el índice de diversificación han sido relativamente bajos; la industria secundaria, cuya cantidad total ha sido pequeña, ha tenido un desarrollo lento; además, la industria pesada ha ocupado

demasiado espacio y la industria ligera mucho menos; por último, la actividad terciaria, cuyo desarrollo ha sido débil, ha generado escasez en el poder adquisitivo.

En segundo lugar, la reforma de privatización es relativamente atrasada. Al inicio de la reforma, en las regiones interiores, ha faltado un entorno institucional libre y abierto, lo que ha puesto trabas al sistema económico predominado por la economía pública, ha limitado la reforma de la propiedad de las *SOEs* y el desarrollo de la economía privada. A causa del atraso de las innovaciones institucionales, la economía privada no ha sido estimulada y apoyada convenientemente por las políticas, ni ha sido reconocida y protegida por la ley como en las zonas costeras. Cuando el desarrollo de la economía privada se ha convertido en el centro del crecimiento económico en las áreas costeras, las regiones interiores han continuado situadas en la etapa inicial del desarrollo, por lo que su dimensión y posición no han alcanzado un nivel de influencia significativa.

En tercer lugar, el proceso de *marketization* es relativamente lento. Después de la reforma y apertura, China ha implementado la estrategia de desarrollo desequilibrada inclinada a las zonas costeras, y la aplicación de la apertura al exterior ha mejorado rápidamente el nivel de *marketization* de estas zonas, creando una condición económica externa favorable para el desarrollo de la economía privada; el despegue y el desarrollo de las *TVEs*, las empresas de capital extranjero y las empresas privadas, a su vez, han promovido la reforma orientada al mercado, formando una interacción positiva entre la economía privada y la reforma de *marketization* en el crecimiento económico. En comparación, la construcción del sistema de mercado ha sido relativamente lenta en las regiones interiores.

En cuarto lugar, el desarrollo de la globalización en las regiones es relativamente débil. La ventaja regional y las políticas de apertura han impulsado el establecimiento, con éxito, en las zonas costeras las actividades industriales manufactureras intensivas en trabajo, jugando un papel cada vez más importante en la cadena de producción global. Por el contrario, la apertura en las regiones interiores se ha abordado más tarde (entre la mitad y finales de los 90), y en consecuencia, la desincronización en el tiempo ha contribuido a ampliar la diferencia del nivel de internacionalización regional. Cabe señalar que la globalización de las zonas costeras se

debe a las innovaciones constantes de las instituciones económicas y legales de mercado, y su ausencia es el cuello de botella y la grave escasez con que se han encontrado en el desarrollo de globalización de las interiores.

En quinto lugar, el sistema de gestión empresarial es relativamente atrasado. Bajo el sistema planificado, el modelo de gestión había sido indiferente entre las regiones, e incluso, según los indicadores como la capacidad técnica y el grado de equipamiento avanzado, las regiones interiores habían tenido ventajas en comparación con las costeras. Sin embargo, las políticas inclinadas a “priorizar el desarrollo del este a expensas del desarrollo del oeste”, artificialmente, han provocado la desincronización de la oferta institucional, con lo que las regiones costeras se han podido integrar en la economía de mercado con anterioridad y rapidez; sus empresas, primero, han poseído autonomía de gestión, y en particular los derechos fundamentales de la gestión empresarial, tales como el derecho de planificación y producción, el derecho de venta, el derecho de inversión y el derecho de personal. En cambio, a causa de que las regiones interiores han estado sujetas al sistema planificado a largo plazo, las reformas de la propiedad empresarial y de la gestión han sido relativamente lentas.

En último lugar, la intervención gubernamental se ha producido con demasiada frecuencia. En las zonas costeras, durante la transformación de la función del gobierno, se ha realizado, gradualmente, el cambio de la “administración gubernamental” al “servicio gubernamental”, y se ha establecido un sistema más completo de macro-regulación indirecta. En comparación, el resultado del cambio de la función gubernamental en las regiones interiores no ha sido evidente, y cuenta con numerosas críticas. Resultando en particular: la enorme magnitud de las agencias gubernamentales, los complicados asuntos de administración y aprobación, la mayor intervención de las empresas y el mercado, y la ausencia de un sistema de macro-regulación indirecta y sus reglas de funcionamiento. Se puede afirmar que la economía de las regiones interiores sigue siendo la economía de gobierno, las innovaciones institucionales en ellas han dependido de la oferta institucional impuesta por el gobierno, y entretanto, la resistencia de los grupos de interés existentes y la inercia de las viejas reglas del gobierno local han obstaculizado la eficacia de las innovaciones institucionales.

Debido pues, a la carencia de la conciencia y capacidad de las innovaciones institucionales y la débil eficiencia e intensidad de la implementación institucional, el desarrollo de las regiones interiores se ha atrasado, ampliándose la brecha económica con las costeras. En la actualidad, la transición económica ya ha entrado en una época nueva, en la que la reforma ya ha tocado las áreas de núcleo más complejas, pasando de una reforma incremental más sencilla fuera del sistema a la reforma completa macro-institucional. China se ha desarrollado y pasado de ser una sociedad agrícola tradicional a una sociedad moderna especializada en actividades industriales y de servicios; el mecanismo de mercado ya ha sustituido a las regulaciones administrativas del sistema planificado, convirtiéndose en el factor más influyente en el desarrollo económico; la contribución de la economía privada ya ha superado a la pública, convirtiéndose en el componente más importante de la economía nacional; a la vez, la globalización ha permitido a la economía china integrarse en la economía mundial, y dado que cualquier reforma económica debe tener en cuenta el entorno político y económico internacional, las decisiones económicas de China son más capaces de influir en el desarrollo económico de otras regiones del mundo, y también más sensible para enfrentarse a la competitividad y la presión provenientes de otros países.

Por eso, en la transición económica de la nueva época, el efecto de los incentivos, apoyos e inversiones de las políticas dirigidas por las instrucciones administrativas ha sido cada vez más limitado, ya que el capital y la mano de obra, bajo el sistema económico de mercado, tienen la naturaleza de buscar beneficios, y no están sujetos totalmente a la orientación de las políticas del gobierno. Por lo tanto, para acelerar el desarrollo económico de las regiones interiores y reducir la brecha económica con las costeras, no es suficiente con depender únicamente del comportamiento gubernamental; el modelo de desarrollo al inicio de la reforma y apertura en las regiones costeras, basándose en la orientación de las políticas, ya no se adapta al entorno actual, y por lo tanto el desarrollo de las interiores requiere un nuevo modelo y sistema.

Dado que la carencia de las innovaciones institucionales es la razón fundamental del atraso del desarrollo de las regiones interiores, se necesita una reforma institucional eficaz. En el nivel informal, los gobiernos locales deben establecer un entorno institucional más libre y abierto, para crear una conciencia del “patrón del pueblo”, y, fomentar y apoyar el desarrollo de la

economía privada, orientándola para cooperar y competir con las *SOEs* en el mercado. En el nivel formal, los gobiernos deben seguir mejorando las leyes y los reglamentos compatibles con el mecanismo de mercado, y promoviendo la reforma orientada al mercado.

El gobierno ha jugado un papel importante en la transición económica china, y en las regiones interiores afectadas en mayor medida por el sistema planificado, sigue teniendo un cierto grado de posición económica dominante. Por consiguiente, las innovaciones institucionales en las interiores también tienen que depender de la oferta impuesta, por lo que los gobiernos locales deben fortalecer la conciencia de la innovación, enfrentarse más proactivamente a las demandas institucionales desde abajo hacia arriba, y así mismo, explorar el modelo institucional adecuado con el desarrollo económico local. Al mismo tiempo, en el proceso de la reforma orientada al mercado, los gobiernos deben reducir la intervención en las actividades económicas, transferir su función del control administrativo al servicio público. Las dos premisas mencionadas son tan contradictorias como unificadas, y la contradicción consiste en que los gobiernos, por un lado, deben desempeñar el papel dominante para impulsar las innovaciones institucionales, y por otro, tienen que limitar y estandarizar su alcance de poder y sus funciones administrativas; y la unificación consiste en que las dos son partes de las innovaciones institucionales, promoviendo la reforma y la mejora de las instituciones económicas regionales. Esto es también el punto de vista propuesto por la “paradoja del North”.

CÁPITULO IV: ANÁLISIS CUANTITATIVO

Este capítulo se propone analizar la tasa de contribución de las innovaciones institucionales a la transición económica de China, para lo que se adoptarán los métodos de análisis de Deng (1982), Hu & Yan (1998) y Jin (1998). En primer lugar, se establecerán los índices de propiedad, de *marketization* y de globalización para evaluar cuantitativamente y analizar las tres innovaciones institucionales (la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico y la apertura al exterior). Además, se realizará una regresión lineal múltiple del índice del crecimiento de PIB con los tres índices mencionados, lo que permitirá estimar el efecto marginal y contrastar el papel positivo de las innovaciones institucionales en la transición económica.

1. MÉTODOS APLICADOS

La primera investigación innovadora, para cuantificar más completamente los factores institucionales en la transición económica de China, proviene del artículo *An Institutional Analysis on the Regional Difference of China's Economic Growth* de Hu & Yan (1998), publicado en la revista "*Economic Theory and Business Management*". Los autores introdujeron la tasa de privatización, el nivel de apertura y el grado de *marketization* como tres indicadores para evaluar el cambio del entorno institucional después de la reforma y apertura de China. Mientras, trataron estos tres indicadores como variables independientes y la tasa del crecimiento del PIB como variable dependiente, estableciendo un modelo de regresión lineal; y mediante el *Ordinary Least Squares Estimators (OLS)*, estimaron y comprobaron el efecto positivo de los factores institucionales para el crecimiento económico, y asimismo, explicaron la diferencia económica interregional de China.

En el estudio de Hu & Yan, la tasa de privatización (*NSOW*) se representa por la proporción del valor agregado de la economía privada ocupada en el valor agregado total. El nivel de apertura

(*ORL*) se representa por el ratio de la exportación y el PIB. El grado de *marketization* (*MRL*) se representa por la proporción de “la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones” en la inversión total en activos fijos. Por lo tanto, la tasa del crecimiento del PIB y las variables institucionales pueden llevar a cabo una regresión lineal acordada con la fórmula $GR = \alpha_1 NSOW + \alpha_2 ORL + \alpha_3 MRL$. Los coeficientes de regresión mostraron que las variables institucionales tienen un efecto marginal positivo para el crecimiento económico; comprobando que las innovaciones institucionales pueden acelerar el crecimiento económico.

Jin (1998) publicó su artículo *The Marco-Institucional Analysis on China's Economic Growth in 1984-1995*, en la revista “*Statistical Research*”, basándose en el estudio de Hu & Yan (1998), introdujo, por primera vez, el *Grey Relational Analysis*, calculando y comparando el *Grey Relation* de cada variable con la tasa de crecimiento del PIB, lo cual permite estimar la influencia de cada innovación institucional.

El *Grey System Theory* (*GST*) fue propuesto por Deng (1982) en su artículo *Control Problems of Grey Systems* publicado en la revista “*Systems & Control Letters*”. Esta teoría define las situaciones sin información como *Black* y aquellas con información perfecta como *White*. Sin embargo, ninguna de estas situaciones idealizadas ocurre en la realidad. Mientras, las situaciones entre estos extremos se describen como *Grey*. Por lo tanto, un *Grey System* es aquel en el cual una parte de información es conocida y otra es desconocida. Dado que la incertidumbre siempre existe, uno siempre está en algún lugar entre los extremos, que es el área *Grey*. El *Grey Relational Analysis* (*GRA*), a través del análisis cuantitativo de la tendencia de desarrollo del proceso dinámico, compara las relaciones geométricas de los datos, con el fin de obtener la *Grey Relation* entre la secuencia de referencia y las secuencias comparadas. Cuanto mayor es el grado de correlación, la tendencia de desarrollo de la secuencia comparada es más cercana a la secuencia de referencia, y su relación es más íntima. El tamaño de la muestra que requiere este método puede reducirse a cuatro; a la vez, este método no requiere conocer la distribución de las variables, ni requiere la independencia entre ellas; también se puede aplicar a los datos irregulares, y no genera la inconsistencia de los resultados cuantitativos con los resultados de análisis cualitativo.

En el estudio de Jin, el año de 1984 se considera como la base, cuyo valor es 100%, y los años posteriores tienen sus valores relativos basados en el de 1984. Con lo que se introducen la tasa de privatización (*FGYH*), el nivel de *marketization* (*SCH*), la proporción del ingreso fiscal en el PIB (*SZSR*) y el grado de apertura (*SWKF*), como cuatro variables independientes, y la tasa de crecimiento del PIB como variable dependiente, mediante el *OLS*, obteniendo el modelo de crecimiento económico determinado por instituciones: $GDP = 2.5187 + 3.4212 \times FGYH + 0.5433 \times SCPZ - 2.5202 \times CZSR + 1.4598 \times DWKF$. Con lo que contrastó el resultado del análisis cualitativo, lo que supone que la privatización, la *marketization* y la apertura al exterior tienen un efecto marginal positivo para el crecimiento económico, pero la proporción del ingreso fiscal tiene un efecto negativo.

La investigación de este capítulo se basa en dos etapas. En la primera, se adoptarán los estudios de Hu & Yan (1998), Jin (1998) y Deng (1982), para seleccionar y diseñar los indicadores institucionales, y asimismo, evaluar y analizarlos. En la segunda, haciéndose referencia al método analítico de Hu & Yan (1998) y Jin (1998), se utilizará el *OLS*, a través de establecer el modelo de regresión lineal, para estimar los coeficientes de regresión de cada variable institucional, y así obtener la tasa de contribución de cada innovación institucional a la transición económica de China.

2. INDICADORES SELECCIONADOS

2.1. ÍNDICE DE PROPIEDAD

2.1.1. ÍNDICE DE URBANIZACIÓN

Se observa en el análisis cualitativo del capítulo anterior, que la reforma del sistema de propiedad se compone de la parte rural y la urbana. En las zonas rurales, la implementación del SRF ha producido la liberalización de una gran cantidad de mano de obra de las actividades agrícolas para que pudieran entrar en los sectores industriales y de servicios, y así, ha promovido el rápido desarrollo de las *TVEs*. Al mismo tiempo, la reforma continua del sistema de registro familiar ha mejorado, en gran medida, la estructura de “economía dual” urbana y

rural, eliminando las barreas y límites interregionales de los recursos humanos, y permitiendo a la excedente mano de obra rural poder entrar en las amplias zonas urbanas con más oportunidades e ingresos para participar en sus actividades económicas, convirtiéndose en la nueva fuerza de las industrias secundarias y terciarias. Este proceso de la innovación institucional consiste en la movilidad de las personas y el capital desde las zonas rurales hacia las urbanas y desde el sector agrícola hacia los sectores de industrias y de servicios, siendo un proceso de urbanización típico. Por lo tanto, se selecciona el índice de urbanización para representar el resultado de esta innovación institucional, compuesto, específicamente, por el índice de movilidad de personas y el índice de movilidad de capital.

La movilidad de personas en el proceso de urbanización se refleja, principalmente, en el movimiento de las fuerzas laborales desde las zonas rurales hacia las urbanas, lo cual puede representarse por la proporción de la población urbana ocupada en la población total. A su vez, la movilidad de capital en el proceso de urbanización se refleja, principalmente, en el movimiento del capital desde las actividades primarias (agricultura) hacia las actividades secundarias (industria) y terciarias (servicios), lo cual puede representarse por la proporción de las actividades secundarias y terciarias ocupadas en el PIB. Sin embargo, debido a que los niveles de la contribución de la movilidad de las personas y la movilidad del capital a la urbanización son desconocidos, al combinar el índice de urbanización, se aplica el análisis de correlación relativa del *GRA* (Deng, 1982) para calcular, respectivamente, los grados de correlación de la secuencia del índice de movilidad de personas y de la secuencia del índice de movilidad de capital, con la secuencia del índice de crecimiento del PIB. El mayor grado de correlación refleja la mayor influencia en el crecimiento económico, así que a este índice debe dársele más ponderación al combinar el indicador final. Por lo tanto, se obtienen los valores ponderados de los dos índices, mediante el grado de correlación, para combinar el índice de urbanización. La fórmula es como sigue:

Índice de urbanización = Índice de movilidad de personas x factor de ponderación + Índice de movilidad de capital x factor de ponderación

Según los datos originales, se puede calcular el índice de movilidad de personas y el índice de movilidad de capital⁹⁴; y mediante *GRA* se puede obtener los valores ponderados de los dos índices.

Tabla 1: Valores ponderados del índice de movilidad de personas y del índice de movilidad de capital

Índice de Crecimiento del PIB	Índice de Movilidad de Personas	Índice de Movilidad de Capital
Grado de Correlación	0.5153	0.5045
Valor Ponderado	0.5053	0.4947

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Combinando el índice de movilidad de personas ponderado y el índice de movilidad de capital ponderado, se obtiene el índice de urbanización.

Tabla 2: Índice de urbanización

Año	Índice de Movilidad de Personas	Índice de M. P. Ponderado	Índice de Movilidad de Capital	Índice de M. C. Ponderado	Índice de Urbanización
1985	0.2371	0.1198	0.7219	0.3571	0.4769
1986	0.2452	0.1239	0.7349	0.3636	0.4875
1987	0.2532	0.1279	0.7380	0.3651	0.4930
1988	0.2581	0.1304	0.7488	0.3704	0.5009
1989	0.2621	0.1324	0.7551	0.3736	0.5060
1990	0.2641	0.1334	0.7353	0.3638	0.4972
1991	0.2694	0.1361	0.7608	0.3764	0.5125
1992	0.2746	0.1388	0.7879	0.3898	0.5285
1993	0.2799	0.1414	0.8082	0.3998	0.5413
1994	0.2851	0.1441	0.8065	0.3990	0.5430
1995	0.2904	0.1467	0.7336	0.3629	0.5097
1996	0.3048	0.1540	0.8081	0.3998	0.5538
1997	0.3191	0.1612	0.8224	0.4068	0.5681
1998	0.3335	0.1685	0.8297	0.4105	0.5790
1999	0.3478	0.1757	0.8406	0.4158	0.5916
2000	0.3622	0.1830	0.8545	0.4227	0.6057
2001	0.3766	0.1903	0.8614	0.4261	0.6164
2002	0.3909	0.1975	0.8682	0.4295	0.6270
2003	0.4053	0.2048	0.8778	0.4343	0.6390
2004	0.4176	0.2110	0.8721	0.4314	0.6424
2005	0.4299	0.2172	0.8851	0.4379	0.6551
2006	0.4434	0.2240	0.8952	0.4429	0.6669
2007	0.4589	0.2319	0.8987	0.4446	0.6765
2008	0.4699	0.2374	0.8993	0.4449	0.6823

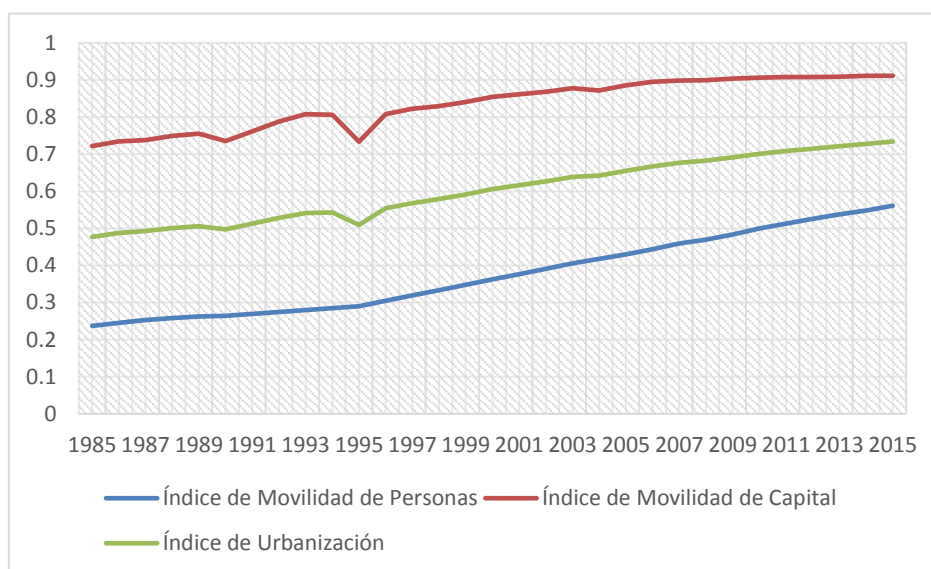
⁹⁴ Ver el Anexo, Tabla A.5: Los datos de la movilidad de personas de la urbanización de China entre 1985-2015; Tabla A.6: Los datos de la movilidad de capital de la urbanización de China entre 1985-2015.

2009	0.4834	0.2443	0.9039	0.4472	0.6914
2010	0.4995	0.2524	0.9065	0.4484	0.7008
2011	0.5127	0.2591	0.9078	0.4491	0.7082
2012	0.5257	0.2656	0.9079	0.4491	0.7148
2013	0.5373	0.2715	0.9092	0.4498	0.7213
2014	0.5477	0.2768	0.9112	0.4508	0.7275
2015	0.5610	0.2835	0.9110	0.4507	0.7341

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de movilidad de personas, del índice de movilidad de capital y del índice de urbanización.

Gráfico 5: Tendencia del índice de movilidad de personas, del índice de movilidad y del índice de urbanización



Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa la tendencia creciente de la transferencia de las personas desde las zonas rurales hacia las urbanas, y del capital desde la agricultura hacia la industria y los servicios, lo que promueve el desarrollo de la urbanización. Además, desde el año 1995, siendo el punto clave en este proceso, la tendencia del índice de movilidad de personas ha sido más evidente debido a los recursos humanos abundantes producidos por la reforma del sistema de registro familiar profunda, con lo que se ha acelerado el proceso de urbanización.

2.1.2. ÍNDICE DE PRIVATIZACIÓN

Cuando la reforma rural ha logrado éxitos, la reforma del sistema de propiedad ha entrado en las zonas urbanas con gran dificultad y alta influencia. En este proceso, la economía privada, a nivel constitucional y en el área ideológica, ha sido reconocida, apoyada y protegida, convirtiéndose en un componente indispensable de la economía nacional con la misma posición que la economía pública. Este proceso de la innovación institucional consiste en la transformación desde la propiedad pública absoluta y única hacia la propiedad mixta. En la reforma del sistema de propiedad en las zonas urbanas, la contribución de la economía privada a la economía nacional ha sido cada vez mayor, convirtiéndose en el motor principal del crecimiento económico. Por eso, se selecciona el índice de privatización para explicar el resultado de esta innovación institucional. Debido a que la privatización se refleja principalmente en el sector industrial, se puede representar con la tasa de privatización de las industrias. La fórmula es como sigue:

$$\text{Índice de privatización} = \text{El valor de producción industrial privada} / \text{El valor de producción industrial total}$$

Según los datos originales, se puede calcular el índice de privatización⁹⁵.

Tabla 3: Índice de privatización

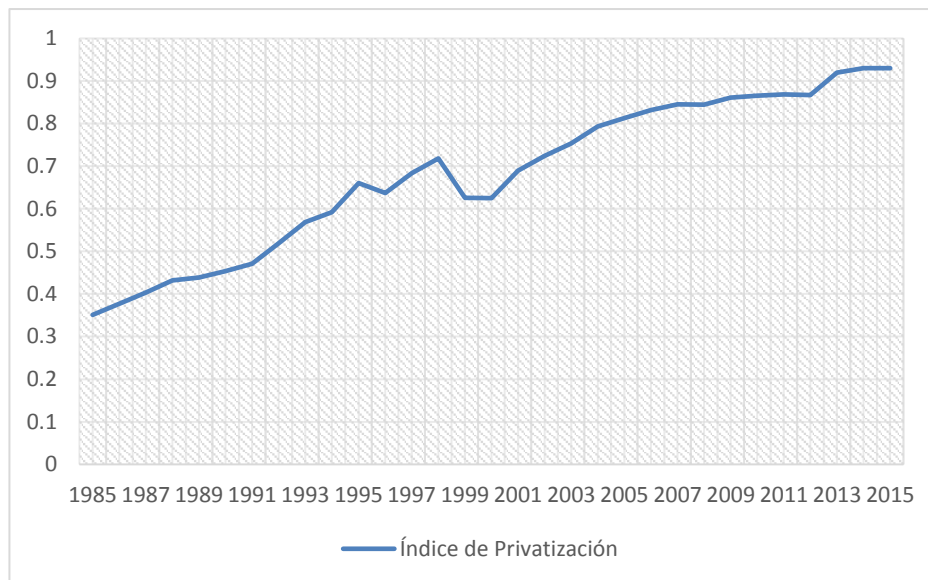
Año	Índice de Privatización	Año	Índice de Privatización	Año	Índice de Privatización
1985	0.3510	1996	0.6370	2007	0.8450
1986	0.3770	1997	0.6840	2008	0.8444
1987	0.4030	1998	0.7180	2009	0.8609
1988	0.4320	1999	0.6260	2010	0.8653
1989	0.4390	2000	0.6250	2011	0.8687
1990	0.4540	2001	0.6898	2012	0.8672
1991	0.4710	2002	0.7244	2013	0.9198
1992	0.5190	2003	0.7533	2014	0.9300
1993	0.5690	2004	0.7937	2015	0.9301
1994	0.5920	2005	0.8131		
1995	0.6600	2006	0.8319		

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

⁹⁵ Ver el Anexo, Tabla A.7: Los datos de los valores de producción industrial pública y privada de China entre 1985-2015.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de privatización.

Gráfico 6: Tendencia del índice de privatización



Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa la tendencia creciente del índice de privatización, lo cual resulta evidente observando el aumento desde el 35% de 1985 hasta el 93% de 2015. Por lo tanto, la contribución de la economía privada en el sector industrial ya ha superado significativamente a la economía pública.

2.1.3. ÍNDICE DE PROPIEDAD

El índice de propiedad se compone del índice de urbanización y el índice de privatización. Del mismo modo, debido a que los niveles de contribución del proceso de urbanización y la reforma de privatización son desconocidos, al combinar el índice de propiedad, se aplica el análisis de correlación relativa del *GRA* (Deng, 1982) para calcular, respectivamente, los grados de correlación de la secuencia del índice de urbanización y de la secuencia del índice de privatización, con la secuencia del índice de crecimiento del PIB. Por lo tanto, se pueden

obtener los valores ponderados de los dos índices, mediante el grado de correlación, para combinar el índice de urbanización. La fórmula es como sigue:

$$\text{Índice de propiedad} = \text{Índice de urbanización} \times \text{factor de ponderación} + \text{Índice de privatización} \times \text{factor de ponderación}$$

Mediante *GRA* se puede obtener los valores ponderados de los dos índices.

Tabla 4: Valores ponderados del índice de urbanización y del índice de privatización

Índice de Crecimiento del PIB	Índice de Urbanización	Índice de Privatización
Grado de Correlación	0.5099	0.5245
Valor Ponderado	0.4929	0.5071

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Combinando el índice de urbanización ponderado y el índice de privatización ponderado, se obtiene el índice de propiedad.

Tabla 5: Índice de propiedad

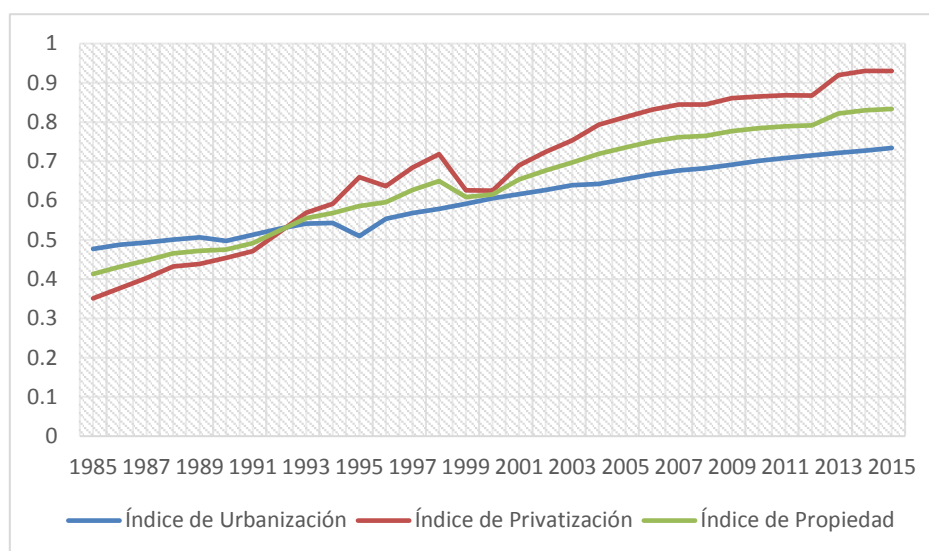
Año	Índice de Urbanización	Índice de Urb. Ponderado	Índice de Privatización	Índice de Pri. Ponderado	Índice de Propiedad
1985	0.4769	0.2351	0.3510	0.1780	0.4131
1986	0.4875	0.2403	0.3770	0.1912	0.4314
1987	0.4930	0.2430	0.4030	0.2043	0.4474
1988	0.5009	0.2469	0.4320	0.2190	0.4659
1989	0.5060	0.2494	0.4390	0.2226	0.4720
1990	0.4972	0.2451	0.4540	0.2302	0.4753
1991	0.5125	0.2526	0.4710	0.2388	0.4915
1992	0.5285	0.2605	0.5190	0.2632	0.5237
1993	0.5413	0.2668	0.5690	0.2885	0.5553
1994	0.5430	0.2677	0.5920	0.3002	0.5679
1995	0.5097	0.2512	0.6600	0.3347	0.5859
1996	0.5538	0.2730	0.6370	0.3230	0.5960
1997	0.5681	0.2800	0.6840	0.3468	0.6269
1998	0.5790	0.2854	0.7180	0.3641	0.6495
1999	0.5916	0.2916	0.6260	0.3174	0.6090
2000	0.6057	0.2986	0.6250	0.3169	0.6155
2001	0.6164	0.3039	0.6898	0.3498	0.6536
2002	0.6270	0.3091	0.7244	0.3673	0.6764
2003	0.6390	0.3150	0.7533	0.3820	0.6970
2004	0.6424	0.3167	0.7937	0.4025	0.7191
2005	0.6551	0.3229	0.8131	0.4123	0.7352
2006	0.6669	0.3287	0.8319	0.4218	0.7506
2007	0.6765	0.3335	0.8450	0.4285	0.7619
2008	0.6823	0.3363	0.8444	0.4282	0.7645

2009	0.6914	0.3408	0.8609	0.4365	0.7774
2010	0.7008	0.3455	0.8653	0.4388	0.7842
2011	0.7082	0.3491	0.8687	0.4405	0.7896
2012	0.7148	0.3523	0.8672	0.4397	0.7921
2013	0.7213	0.3556	0.9198	0.4664	0.8219
2014	0.7275	0.3586	0.9300	0.4716	0.8302
2015	0.7341	0.3619	0.9301	0.4716	0.8335

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de propiedad.

Gráfico 7: Tendencia del índice de propiedad



Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa la tendencia creciente de la reforma del sistema de propiedad. Afectada por el aumento rápido del nivel de privatización, esta tendencia es relativamente notable, duplicándose desde 0.4 hasta 0.8.

2.2. ÍNDICE DE MARKETIZATION

El cambio del sistema económico de China se refiere, principalmente, a un proceso de transición desde la economía planificada aplicada por los países socialistas tradicionales hacia la economía de mercado aplicada por la moderna sociedad internacional dominante. Se puede decir que, la reforma orientada al mercado es el eje principal de la reforma del país, y también el cambio institucional más importante. Este proceso de la innovación institucional refleja un cambio de la manera de distribución de recursos desde las indicaciones administrativas hasta el mecanismo de mercado, por lo tanto, se selecciona el índice de *marketization* para representar el proceso orientado al mercado de la institución económica. Debido a que siendo diferentes con la inversión presupuestaria y la inversión de préstamos nacionales, “la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones” se determinan principalmente por el mercado, así, puede reflejarse el efecto del *marketization*. Por lo tanto, el índice de *marketization* puede representarse por la proporción de estos tres tipos de inversiones en la inversión total en activos fijos (Hu & Yan, 1998). La fórmula es como sigue:

$$\text{Índice de marketization} = \frac{\text{La utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones}}{\text{Inversión total en activos fijos}}$$

Según los datos originales, se puede calcular el índice de *marketization*⁹⁶.

Tabla 6: Índice de *marketization*

Año	Índice de <i>Marketization</i>	Año	Índice de <i>Marketization</i>	Año	Índice de <i>Marketization</i>
1985	0.6390	1996	0.7774	2007	0.8084
1986	0.6430	1997	0.7831	2008	0.8119
1987	0.6391	1998	0.7653	2009	0.7922
1988	0.6971	1999	0.7453	2010	0.8004
1989	0.7440	2000	0.7331	2011	0.8231
1990	0.7170	2001	0.7424	2012	0.8278
1991	0.6970	2002	0.7332	2013	0.8337
1992	0.6830	2003	0.7487	2014	0.8308
1993	0.7280	2004	0.7714	2015	0.8740
1994	0.7461	2005	0.7836		

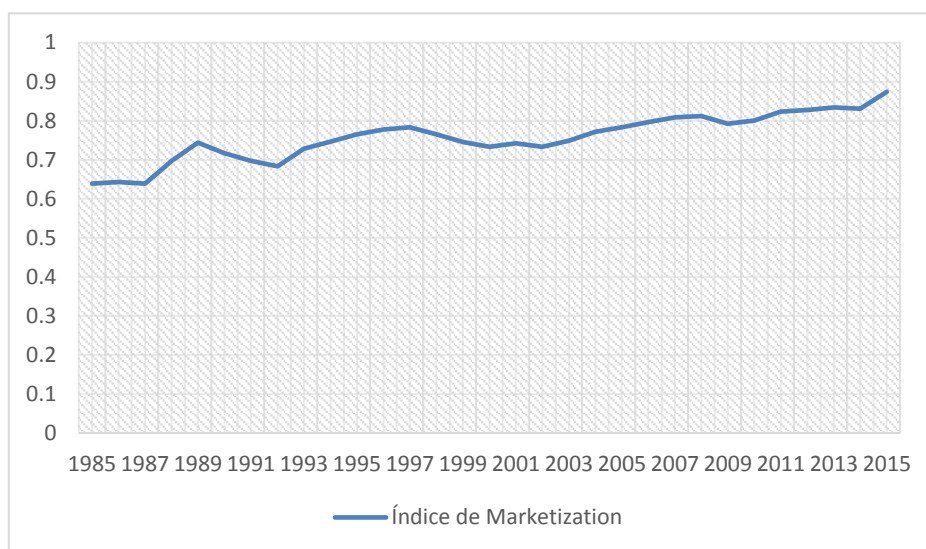
⁹⁶ Ver el Anexo, Tabla A.8: Los datos de la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones de China entre 1985-2015.

1995	0.7652	2006	0.7960		
------	--------	------	--------	--	--

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de *marketization*.

Gráfico 8: Tendencia del índice de *marketization*



Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa que la pendiente creciente del gráfico es relativamente pequeña, ya que la proporción de los tres tipos de inversiones ya ha llegado el 63.9% en 1985; por eso, la tasa de crecimiento de los años posteriores se muestra relativamente baja. Pero de hecho, hasta el 2015, dicha proporción ha ido acercándose al 90%, ocupando la posición dominante de la inversión total en activos fijos, así que el mercado se ha convertido en el mecanismo principal para dirigir la voluntad, el comportamiento y la dimensión de las inversiones.

2.3. ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN

Al inicio de la apertura al exterior, se han aplicado las políticas preferenciales, a través de establecer las ZEEs, para atraer el capital y la tecnología extranjeros, y así, desarrollar la economía nacional. El crecimiento y desarrollo de las empresas de capital extranjero no solo ha llevado a un resultado económico, sino que también ha producido un efecto demostración para la reforma de la gestión y administración de las empresas locales. Al mismo tiempo, el desarrollo continuo de la economía nacional y el fortalecimiento de la fuerza empresarial propia, han permitido que cada vez más empresas multinacionales chinas empezaran a expandir sus negocios en el mercado internacional. La introducción del capital extranjero y la inversión hacia el exterior son el reflejo de las políticas de “introducir al país” y “salir del país” de China.

Por otro lado, después de la reforma y apertura, la estrategia de desarrollo del país ha cambiado fundamentalmente, desde el desarrollo de las industrias intensivas en capital predominadas por las industrias pesadas hasta el desarrollo de las industrias intensivas en trabajo con la ventaja comparativa, por lo que se ha formado el modelo orientado a la exportación basándose en el comercio exportador de procesamiento, y el comercio internacional se ha convertido en el motor predominante del crecimiento económico. Cuando el país se ha adherido a la OMC formalmente en 2001, su volumen comercial total, aún más, ha aumentado exponencialmente y durante un corto período, convirtiéndose en el mayor país comercial del mundo.

La apertura, como una innovación institucional, aporta una contribución para la transición económica de China que posiblemente no sea tan intuitiva como la reforma del sistema de propiedad y el cambio del sistema económico; no obstante, se podría observar su contribución desde la visión de los resultados intuitivos, que se reflejan, esencialmente, en la transformación desde la economía cerrada hacia la economía abierta, lo que constituye un proceso de globalización.

Vista la importancia de la inversión y el comercio y sus resultados durante este proceso, al diseñar el índice de globalización con el fin de cuantificar el grado de globalización, se hace

referencia a los estudios de Hu & Yan (1998) y Jin (1998), y se seleccionan dos indicadores, la inversión internacional y el comercio internacional. En ellos, la inversión internacional está compuesta por la inversión extranjera directa (IED) y la inversión al exterior; el comercio internacional se divide en el comercio de importación y el comercio de exportación. Según el proceso bidireccional de la globalización (la IED y la importación hacia dentro; la inversión al exterior y la exportación hacia afuera), ambos resultados deben distribuir la misma ponderación, que es 0.5. La fórmula es como sigue:

$$\text{Índice de globalización} = (\text{Proporción de la IED en el PIB} + \text{Proporción de la importación en el PIB}) \times 0.5 + (\text{Proporción de la inversión al exterior en el PIB} + \text{Proporción de la exportación en el PIB}) \times 0.5$$

Después de la conversión⁹⁷:

$$\text{Índice de globalización} = \text{Índice de inversión internacional} \times 0.5 + \text{Índice de comercio internacional} \times 0.5$$

2.3.1. ÍNDICE DE INVERSIÓN INTERNACIONAL

Según los datos originales, se puede calcular el índice de inversión internacional⁹⁸.

Tabla 7: Índice de inversión internacional

Año	Proporción de la IED	Proporción de la Inversión al Exterior	Índice de Inversión Internacional
1985	0.0063	0.0020	0.0083
1986	0.0075	0.0015	0.0090
1987	0.0071	0.0020	0.0090
1988	0.0078	0.0021	0.0099
1989	0.0074	0.0017	0.0091
1990	0.0088	0.0021	0.0109
1991	0.0106	0.0022	0.0128

⁹⁷ Índice de globalización = (Proporción de la IED + Proporción de la importación) x 0.5 + (Proporción de la inversión al exterior + Proporción de la exportación) x 0.5 = Proporción de la IED x 0.5 + Proporción de la importación x 0.5 + Proporción de la inversión al exterior x 0.5 + Proporción de la exportación x 0.5 = (Proporción de la IED + Proporción de la inversión al exterior) x 0.5 + (Proporción de la importación + Proporción de la exportación) x 0.5 = Índice de inversión internacional x 0.5 + Índice de comercio internacional x 0.5

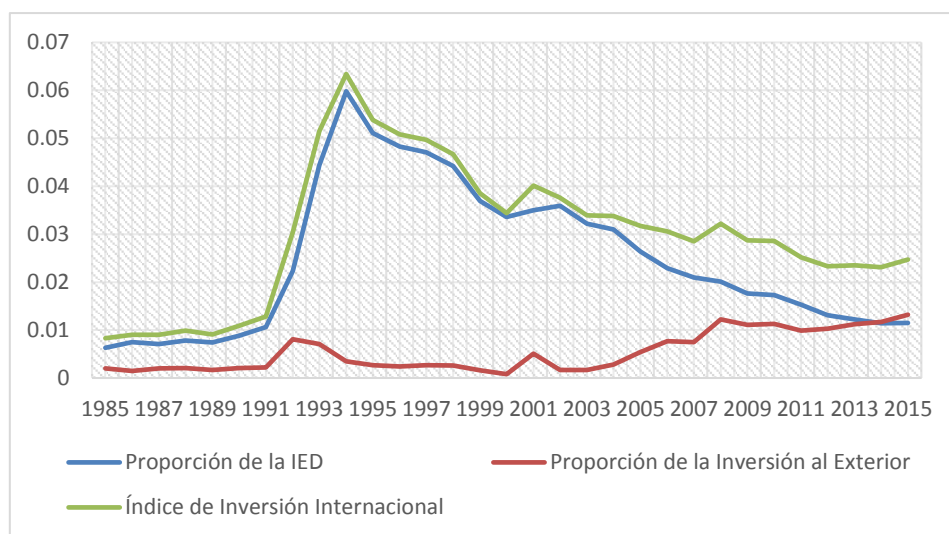
⁹⁸ Ver el Anexo, Tabla A.9: Los datos de la inversión internacional de China entre 1985-2015.

1992	0.0223	0.0081	0.0304
1993	0.0444	0.0071	0.0515
1994	0.0598	0.0035	0.0634
1995	0.0511	0.0027	0.0538
1996	0.0483	0.0024	0.0508
1997	0.0471	0.0027	0.0497
1998	0.0442	0.0026	0.0467
1999	0.0369	0.0016	0.0385
2000	0.0336	0.0008	0.0344
2001	0.0350	0.0051	0.0401
2002	0.0359	0.0017	0.0376
2003	0.0322	0.0017	0.0339
2004	0.0310	0.0028	0.0338
2005	0.0264	0.0054	0.0317
2006	0.0229	0.0077	0.0306
2007	0.0210	0.0075	0.0285
2008	0.0201	0.0122	0.0322
2009	0.0176	0.0111	0.0287
2010	0.0173	0.0113	0.0286
2011	0.0153	0.0099	0.0252
2012	0.0131	0.0103	0.0233
2013	0.0122	0.0112	0.0235
2014	0.0114	0.0117	0.0231
2015	0.0115	0.0132	0.0247

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de inversión internacional.

Gráfico 9: Tendencia del índice de inversión internacional



Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa que, en principios de los 90, la proporción de la IED y la proporción de la inversión al exterior aumentaron significativamente, sobre todo la primera; lo que promovió una subida notable de la proporción de la inversión internacional. Esto no proviene únicamente del efecto *spillover* de las reformas acumuladas de la etapa anterior, sino que también se relaciona con el establecimiento del sistema económico de mercado. A partir de la mitad de los 90, la proporción de inversión internacional ha empezado a disminuir debido a la reducción continua de la proporción de IED, cuyo nivel, hasta 2015, ya volvió básicamente al nivel de 1991. Lo que refleja la influencia de la IED, que comparadas con otros factores del crecimiento económico han bajado, y la proporción de la inversión ha vuelto a un nivel razonable gradualmente.

Por otra parte, la tendencia del cambio de la inversión al exterior es más suave. Lo que refleja que la tecnología y el capital de las empresas fueron relativamente escasos en la etapa inicial de la reforma y apertura, y su nivel de participación en el mercado internacional también fue relativamente bajo. Pero, el volumen total de la inversión al exterior creyó rápidamente⁹⁹, y el nivel de este crecimiento, por lo menos, está cercano o supera a la tasa de crecimiento del PIB, porque solo de esta manera la proporción de la inversión al exterior puede mantenerse o aumentar ligeramente. A partir de 2007, la proporción de la inversión al exterior ha comenzado a aumentar, ya que la crisis financiera internacional ha ofrecido más oportunidades de inversión al exterior para las empresas multinacionales chinas; además, el desarrollo rápido y sustancial de las tecnologías y el aumento significativo del capital de las empresas han ofrecido la base del crecimiento de la inversión al exterior.

A partir de 2014, la proporción de la inversión al exterior ha comenzado a superar la proporción de la IED, demostrando que China se está transformando, gradualmente, desde la estrategia de “introducir al país” hacia la de “salir del país”; a la vez se confirma que China no solo es uno de los destinos de inversión más atractivos, sino que también se ha convertido en uno de los países inversores al exterior más importantes en el mundo.

⁹⁹ Ver el Anexo, Tabla A.9: Los datos de la inversión internacional de Cina entre 1985-2015.

2.3.2. ÍNDICE DE COMERCIO INTERNACIONAL

Según los datos originales, se puede calcular el índice de comercio internacional¹⁰⁰.

Tabla 8: Índice de comercio internacional

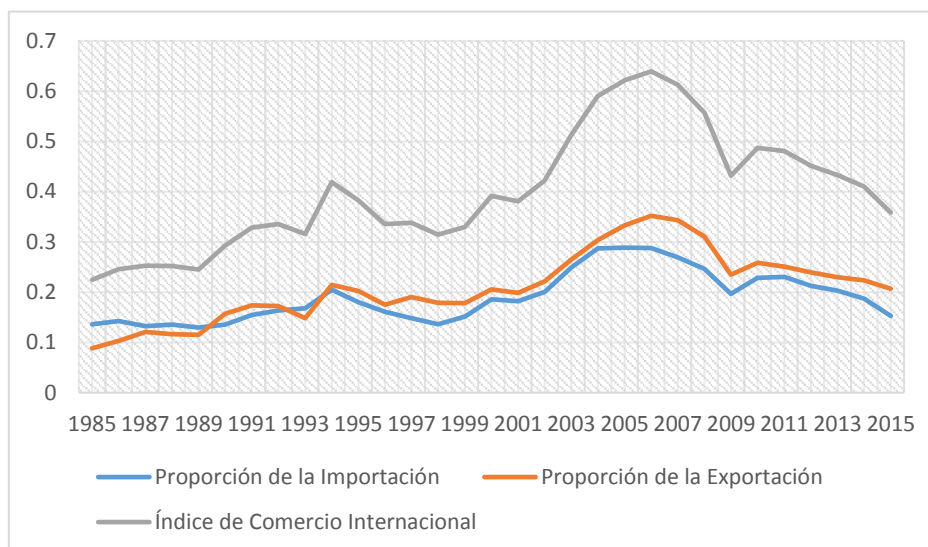
Año	Proporción de la Importación	Proporción de la Exportación	Índice de Comercio Internacional
1985	0.1364	0.0883	0.2246
1986	0.1428	0.1030	0.2457
1987	0.1321	0.1206	0.2527
1988	0.1355	0.1165	0.2520
1989	0.1296	0.1151	0.2448
1990	0.1352	0.1574	0.2926
1991	0.1543	0.1740	0.3283
1992	0.1634	0.1722	0.3357
1993	0.1679	0.1482	0.3161
1994	0.2049	0.2144	0.4193
1995	0.1798	0.2026	0.3824
1996	0.1607	0.1749	0.3356
1997	0.1481	0.1901	0.3381
1998	0.1363	0.1785	0.3148
1999	0.1515	0.1782	0.3296
2000	0.1858	0.2057	0.3915
2001	0.1818	0.1987	0.3805
2002	0.2007	0.2214	0.4221
2003	0.2486	0.2645	0.5126
2004	0.2870	0.3034	0.5905
2005	0.2886	0.3332	0.6218
2006	0.2875	0.3520	0.6395
2007	0.2690	0.3434	0.6125
2008	0.2462	0.3110	0.5572
2009	0.1968	0.2351	0.4320
2010	0.2288	0.2586	0.4874
2011	0.2301	0.2506	0.4807
2012	0.2124	0.2393	0.4518
2013	0.2029	0.2298	0.4327
2014	0.1869	0.2234	0.4103
2015	0.1528	0.2068	0.3586

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de comercio internacional.

¹⁰⁰ Ver el Anexo, Tabla A.10: Los datos del comercio internacional de Cina entre 1985-2015.

Gráfico 10: Tendencia del índice de comercio internacional



Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa la unanimidad de la tendencia del cambio de la importación, la exportación, y el comercio internacional total. Tal y como se observa en sus datos, las proporciones de la importación y la exportación han mostrado una tendencia creciente entrelazada antes de 1994, y desde 1994 la proporción de la exportación ha empezado a mantener ventaja respecto a la importación. Además, se puede ver que la entrada en la OMC desde 2001 ha acelerado el proceso de globalización, provocando un aumento notable de las tres proporciones; pero afectado por la crisis financiera mundial, aquéllas han comenzado a decrecer.

2.3.3. ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN

Según el índice de inversión internacional y el índice de comercio internacional, se puede calcular, mediante la fórmula¹⁰¹, el índice de globalización.

Tabla 9: Índice de globalización

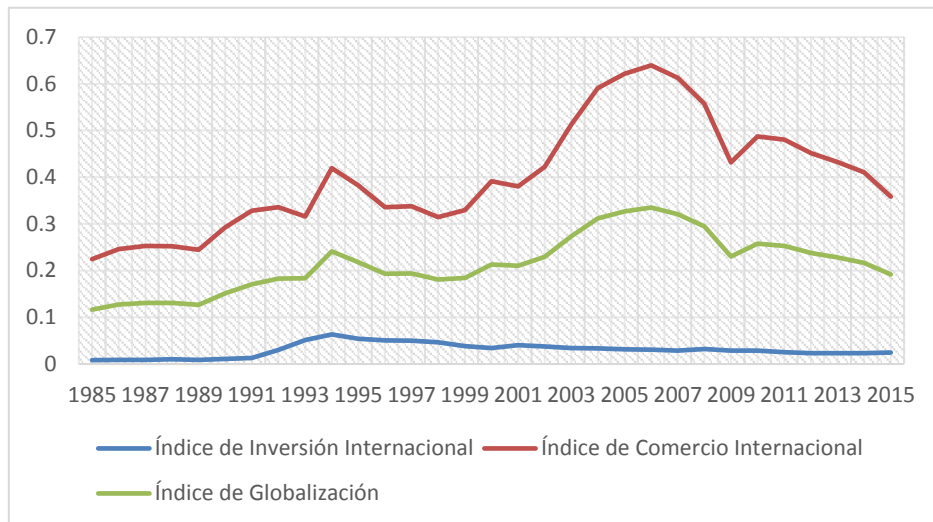
¹⁰¹ Índice de globalización = Índice de inversión internacional x 0.5 + Índice de comercio internacional x 0.5

Año	Índice de Inversión Internacional	Índice de Comercio Internacional	Índice de Globalización
1985	0.0083	0.2246	0.1165
1986	0.0090	0.2457	0.1274
1987	0.0090	0.2527	0.1309
1988	0.0099	0.2520	0.1310
1989	0.0091	0.2448	0.1270
1990	0.0109	0.2926	0.1518
1991	0.0128	0.3283	0.1706
1992	0.0304	0.3357	0.1831
1993	0.0515	0.3161	0.1838
1994	0.0634	0.4193	0.2414
1995	0.0538	0.3824	0.2181
1996	0.0508	0.3356	0.1932
1997	0.0497	0.3381	0.1939
1998	0.0467	0.3148	0.1808
1999	0.0385	0.3296	0.1841
2000	0.0344	0.3915	0.2130
2001	0.0401	0.3805	0.2103
2002	0.0376	0.4221	0.2299
2003	0.0339	0.5126	0.2733
2004	0.0338	0.5905	0.3122
2005	0.0317	0.6218	0.3268
2006	0.0306	0.6395	0.3351
2007	0.0285	0.6125	0.3205
2008	0.0322	0.5572	0.2947
2009	0.0287	0.4320	0.2304
2010	0.0286	0.4874	0.2580
2011	0.0252	0.4807	0.2530
2012	0.0233	0.4518	0.2376
2013	0.0235	0.4327	0.2281
2014	0.0231	0.4103	0.2167
2015	0.0247	0.3586	0.1917

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Según los datos de la tabla anterior, se puede elaborar el gráfico de tendencia del índice de globalización.

Gráfico 11: Tendencia del índice de globalización



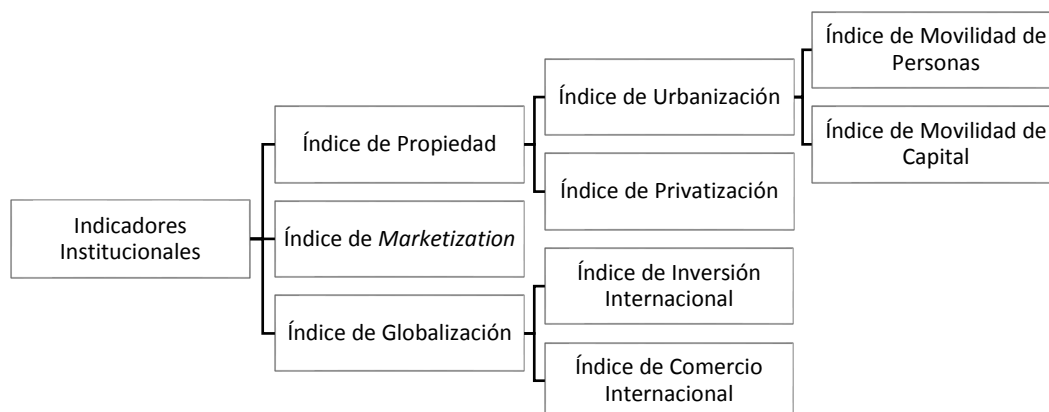
Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

En el gráfico anterior, se observa que el índice de globalización, básicamente, muestra una tendencia creciente antes de 2007 y una tendencia decreciente después. Las tendencias del cambio del índice de globalización y del índice de comercio internacional tienen unanimidad, que son relativamente evidentes; a su vez, la tendencia de cambio del índice de inversión internacional es más suave. En el cambio del índice de globalización, también puede encontrarse el aumento drástico del nivel de globalización debido al establecimiento del sistema económico de mercado a principios de los 90 y a la adhesión a la OMC en 2001, así como el efecto negativo a causa de la crisis financiera mundial en 2007.

2.4. RESUMEN DE LOS RESULTADOS

En el estudio anterior, se ha seleccionado tres indicadores institucionales, representados, respectivamente, por el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización. Como se muestra en la siguiente figura:

Gráfico 12: Resumen de los indicadores institucionales



Fuente: Elaboración propia.

Desde la visión general, el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización muestran una tendencia creciente entre 1985 y 2015. Lo que muestra que las innovaciones institucionales en la transición económica de China, exactamente, han llevado a cabo la urbanización, la privatización, la *marketization* y la globalización, promoviendo así la transformación de la economía china hacia la diversificación, la libertad y la apertura.

En concreto, se ha seleccionado dos indicadores, la urbanización y la privatización, para la evaluación de la reforma del sistema de propiedad. Por un lado, gracias a la movilidad de las personas de las zonas rurales a las urbanas y la movilidad del capital de la agricultura a la industria y los servicios, el desarrollo de la urbanización ha mostrado una tendencia creciente. Especialmente, después de 1995, debido a la reforma del sistema de registro familiar cada vez más profunda, esta tendencia ha sido más evidente. Por otro lado, la reforma del sistema de propiedad en las zonas urbanas ha incentivado el rápido desarrollo de la economía privada; su proporción, en el sector industrial, ha crecido con rapidez desde el 35% de 1985 hasta el 93% de 2015, así que la economía privada se ha convertido en el principal contribuidor. Por lo tanto, bajo el papel promotor de la urbanización y la privatización, el índice de propiedad también ha aumentado durante este período, desde 0.4 hasta 0.8.

Mientras tanto, se ha seleccionado la proporción de la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones en la inversión total en activos fijos para representar el nivel de *marketization*. El resultado de evaluación también muestra una

tendencia creciente del índice de *marketization* durante este período. Debido a que el índice ya ha llegado el 63.9% en 1985, la tendencia ha parecido relativamente suave. Pero de hecho, hasta el 2015, el índice ya ha acercado al 90%; lo que significa que el mercado se ha convertido en el mecanismo principal para dirigir la voluntad, el comportamiento y la dimensión de inversiones.

Por último, se han utilizado la inversión internacional y el comercio internacional para evaluar el nivel de globalización. En la inversión internacional, se han destacado el aumento sustancial de la proporción de la inversión de la IED entre 1991 y 1994, y el ajuste y reducción continua después. En comparación, el cambio de la tendencia de la inversión al exterior ha sido más leve; pero se ha destacado el crecimiento notable desde 2007, ya que la crisis financiera internacional ha ofrecido más oportunidades de inversión al exterior para las empresas chinas, y también debido al desarrollo rápido y sustancial de las tecnologías y el aumento significativo del capital. En el comercio internacional, se han observado de forma evidente los dos puntos clave, el 2001 y el 2007. El primero ha producido el efecto positivo debido a la adhesión a la OMC y el segundo ha llevado a cabo el efecto negativo a causa de la crisis financiera mundial.

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

Para analizar, aún más, el nivel de contribución de las innovaciones institucionales a la transición económica de China, se trata de establecer una regresión lineal múltiple del índice del crecimiento de PIB con el índice de propiedad, el índice de *marketization*, y el índice de globalización; y con los coeficientes de regresión obtenidos se evalúa la “tasa de contribución” de cada indicador institucional para la transición del país. La “tasa de contribución” se refiere a la “tasa de efecto marginal”, y significa que cuando el indicador institucional varía una unidad, varía el nivel de influencia para el crecimiento del PIB.

Se utilizan GDP, PRO, MAR, GLO, respectivamente, para representar el índice de crecimiento de PIB, el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización; con lo

que se construye el modelo de regresión lineal múltiple de las variables explicativas y la variable explicada:

$$GDP_t = b_0 + b_1 \cdot PRO_t + b_2 \cdot MAR_t + b_3 \cdot GLO_t + \mu_t$$

Donde, μ_t es residuos

Se hace referencia al método analítico de Jin (1998), considerándose el año inicial de la serie temporal, el 1985, como la base, cuyo valor es 100%; y los años posteriores tienen valores relativos basados en el de 1985. Con esta manera, a través del cálculo y la elaboración de los datos originales¹⁰², se puede obtener la siguiente tabla.

Tabla 10: Datos de panel

Año	GDP	PRO	MAR	GLO
1985	1.00	1.00	1.00	1.00
1986	1.14	1.05	1.01	1.08
1987	1.34	1.10	1.00	1.10
1988	1.67	1.15	1.09	1.16
1989	1.89	1.16	1.16	1.09
1990	2.07	1.18	1.12	1.31
1991	2.42	1.22	1.09	1.50
1992	2.99	1.30	1.07	2.57
1993	3.92	1.39	1.14	3.79
1994	5.35	1.43	1.17	4.73
1995	7.40	1.51	1.20	4.08
1996	7.89	1.51	1.22	3.79
1997	8.76	1.60	1.23	3.73
1998	9.36	1.67	1.20	3.50
1999	9.95	1.55	1.17	3.04
2000	11.02	1.57	1.15	2.93
2001	12.18	1.68	1.16	3.25
2002	13.38	1.75	1.15	3.19
2003	15.10	1.81	1.17	3.18
2004	17.79	1.88	1.21	3.34
2005	20.59	1.93	1.23	3.29
2006	24.12	1.97	1.25	3.26
2007	29.70	2.01	1.27	3.07
2008	35.12	2.02	1.27	3.17
2009	38.37	2.06	1.24	2.68
2010	45.39	2.08	1.25	2.80
2011	53.78	2.10	1.29	2.58
2012	59.39	2.11	1.30	2.40
2013	65.42	2.20	1.30	2.37

¹⁰² Ver el Anexo: Tabla A.11, Tabla A.12, Tabla A.13, Tabla A.14, Tabla A.15., Tabla A.16.

2014	70.77	2.23	1.30	2.30
2015	75.34	2.24	1.37	2.28

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Se aplica el método de *OLS* para analizar los datos de la tabla anterior¹⁰³, y se obtiene la ecuación de regresión:

$$\hat{GDP}_i = -34.64934 + 0.902152 \cdot PRO_i + 6.951006 \cdot MAR_i + 0.127932 \cdot GLO_i$$

$$t = (-0.620230)(0.202492)(1.134222)(0.218142)$$

$$R^2 = 0.997787$$

$$DW = 1.978195$$

$$[AR(1) = 1.788073, AR(2) = -0.773270]$$

$$t = (8.722197)(-3.363780)$$

Resumen de los resultados de las pruebas del modelo:

Tipo de Prueba	Valor de Prueba	Resultado de Prueba
Bondad del Ajuste	$R^2 = 0.997787$	La Bondad del Ajuste es muy buena, y el poder explicativo de la regresión lineal es robusto.
Colinealidad	$P(PRO) = 0.0000$ $P(MAR) = 0.0417$ $P(GLO) = 0.0000$	No existe Colinealidad
Heterocedasticidad	$nR^2 = 2.654166 < x_{0.05}^2(4) = 9.488$	No existe Heterocedasticidad

¹⁰³ Ver el Anexo: Proceso de Análisis y Prueba con Eviews

Según la ecuación de regresión, se puede obtener la tasa de contribución de las tres variables institucionales para el crecimiento del PIB.

	PRO	MAR	GLO
GDP	0.902152	6.951006	0.127932

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS EMPÍRICOS

En la tabla anterior se observa que los tres indicadores institucionales tienen un efecto positivo para la transición económica de China, mostrando la importancia de la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico y la apertura al exterior. El resultado señala que el índice de *marketization* es el más alto, seguido por los índices de propiedad y de globalización.

En primer lugar, la reforma orientada al mercado es el eje principal de la reforma general de China, por lo que se considera la innovación institucional más importante. La reforma económica es un proceso que va desde el sistema económico planificado al sistema económico de mercado, y se puede decir que la reforma orientada al mercado es, en gran medida, la esencia de la reforma económica. La reforma orientada al mercado es una corrección de los defectos naturales de la economía de propiedad pública, que introduce mecanismos que incentivan la mejora de la productividad.

La reforma orientada al mercado ha jugado también un gran papel para promover las innovaciones institucionales en otros campos. La introducción de los mecanismos de mercado en la distribución de los recursos, en el precio de los productos y en el funcionamiento económico, ha impulsado la reforma de las *SOEs* que dominaban en el sistema económico planificado y en la regulación gubernamental. De esta forma, su monopolio en el mercado ha desaparecido y las empresas de propiedad privada se han difundido; y además, las actividades de servicios, apoyándose en la economía privada y en los autónomos como los actores principales económicos, se han desarrollado también y han podido absorber, más eficazmente, la mano de obra liberada por la reforma rural. Por eso, la *marketization* puede acelerar la urbanización y la privatización, promoviendo así la reforma del sistema de propiedad.

Al mismo tiempo, la mejora del nivel de *marketization* ha estimulado, también, el aumento del grado de globalización del país. A través de la competencia y la cooperación, las empresas locales pueden aprender, más rápidamente, los sistemas de administración y gestión de las empresas de capital extranjero, y así, gradualmente, convertirse en el actor principal de mercado con alta eficiencia lo que les permite competir con las empresas de capital extranjero, y, por lo tanto, desarrollarse con más posibilidades como empresas multinacionales y entrar en el mercado internacional. China se ha convertido en el mayor país del comercio mundial, ya que ha aprovechado su ventaja comparativa, transformando la estrategia de desarrollo del país de las industrias intensivas en capital dominadas por la industria pesada a las industrias intensivas en trabajo sobre todo de la industria manufacturera. Esta ventaja se basa en una gran cantidad de las PYMEs privadas y en la abundancia de mano de obra, lo que, justamente, proviene del establecimiento de la urbanización y la privatización promovidas por la reforma orientada al mercado.

En segundo lugar, como el segundo factor de innovación institucional más importante para la transición económica china, el efecto de la reforma del sistema de propiedad no se puede ignorar. Esta reforma ha permitido al país convertirse en una economía de propiedad mixta que caracteriza al sistema económico socialista de mercado con características chinas, proveniente de una economía de propiedad pública absoluta y única de país socialista tradicional con características soviéticas. El reconocimiento, el apoyo y la protección del Estado han permitido a la propiedad privada poseer la misma posición política, económica y legal que la propiedad pública.

Con respecto a la *marketization*, la contribución de la reforma del sistema de propiedad es relativamente baja, lo que refleja la realidad que muestran los indicadores de urbanización y de privatización, que explican la reforma del sistema de propiedad. Por una parte, si bien entre 1985 y 2015 el resultado del proceso de urbanización y la reforma de privatización es notable, hacia el 2015 la proporción de la población urbana solo fue del 56.10%, y la proporción del sector de servicios acabó de alcanzar el 50.02%, por lo que todavía existe una diferencia considerable, si se compara con el alrededor del 80% de la urbanización y el alrededor del 70% del sector de servicios de los países desarrollados europeos y americanos. Por otra parte, el

análisis cualitativo muestra, que las innovaciones institucionales en la transición económica de China se caracterizan por la orientación gubernamental, ya que el gobierno ha jugado el papel de coordinador en el proceso de reforma. Dado que el Estado y el gobierno han sido los actores principales de la reforma, y han tenido un papel muy importante en la transición a largo plazo, no se puede ignorar el papel de las *SOEs* y el capital estatal en la transición, aunque la privatización refleja el resultado de la reforma del sistema de propiedad.

Por último, el índice de globalización tiene la menor tasa de contribución entre las tres variables institucionales. Se considera que existen cuatro causas principales para explicar este resultado. Por un lado, la apertura al exterior tiene un efecto tanto directo, tangible e inmediato, como indirecto, intangible y crónico. Para evaluar el grado de apertura, se han seleccionado los efectos directos producidos por la apertura como el indicador cuantitativo, pero es difícil hacer el análisis cuantitativo de los efectos indirectos, en particular sobre cómo piensan las empresas y pueblos. Por lo tanto, al cuantificar la contribución de la apertura con el indicador diseñado de globalización, es posible que los datos resulten incompletos y subestimados. Además, entre 1985-2015 es más notable el efecto negativo que se produce en los últimos 9 años después del estallido de la crisis financiera mundial, ya que se neutraliza una gran parte de los logros conseguidos en las reformas anteriores. También, como consecuencia de las políticas y medidas para ajustar la estructura industrial, el modelo de China está cambiando de una economía orientada a la exportación a un sistema de desarrollo más completo, que se refleja, específicamente, en el crecimiento rápido del mercado de consumo interno; esta reestructuración ha producido una reducción de la proporción del comercio internacional en el PIB. Por último, en los últimos años el proteccionismo comercial se está extendiendo por países y regiones, y el proceso de globalización se está desacelerando; así, los acuerdos de integración regional están reemplazando, gradualmente, al marco de la OMC, convirtiéndose en la base de la cooperación económica y comercial entre los países interregionales. Ello explica que la contribución de la globalización se haya debilitado considerablemente.

En todo caso, gracias a las políticas de apertura al exterior y a la globalización, el capital internacional y las tecnologías avanzadas se han incorporado a la reforma económica de China,

y se ha adoptado una perspectiva y manera de pensar internacional en las empresas y pueblos, desempeñando un papel clave en la transición y el desarrollo económicos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIÓN

Como consecuencia de un proceso de crecimiento sostenible, rápido y estable durante las últimas cuatro décadas, China ha realizado una transición en diferentes campos que ha contribuido, de forma importante, a su desarrollo económico a nivel mundial. Cada vez más investigadores han comenzado a prestar atención a este proceso, movidos por el interés y la curiosidad ante unos resultados tan espectaculares en su evolución y transformación económica y social.

La nueva economía institucional (NEI) considera que el trabajo, el capital, la innovación, el progreso tecnológico y otros factores son las razones del crecimiento económico; pero, estos pueden considerarse como el crecimiento *per se*, ya que la verdadera causa radica en el cambio institucional. Puede afirmarse, por lo tanto, que el éxito o el fracaso de un país o una región se consiguen gracias a la influencia de unas instituciones eficaces. Inspirándose en la escuela de la NEI, los estudiosos han empezado a tratar de explicar el “modelo chino” a espaldas del “milagro chino”. El presente trabajo, en este contexto, amplía la investigación de la implicación sobre las innovaciones institucionales en la transición económica de China.

Se ha dividido la transición económica china en cuatro etapas, siendo la iniciación de la reforma y apertura en 1978, la implementación de la reforma de las empresas de propiedad estatal en 1985, el establecimiento de la economía socialista de mercado en 1992, y la adhesión a la OMC en 2001. Las transiciones abordadas en cada una de estas etapas han sido discontinuas y producidas, fundamentalmente, por las innovaciones institucionales, de tal forma que la reforma del sistema de propiedad se ha introducido en las dos primeras etapas, el cambio del sistema económico en la tercera, y la apertura al exterior se ha realizado en la última de ellas. Estas innovaciones no se han realizado de manera independiente, sino que la interacción y el apoyo mutuo han generado una sinergia positiva entre ellas. Por lo tanto, al mismo tiempo que se estudia la transición económica en las etapas clave, se han analizado,

desde una visión macro y general, las características y los resultados de las innovaciones institucionales en este proceso, así como los efectos diferentes a nivel regional.

Sin duda, una de las innovaciones institucionales más importantes en la transición económica del país ha consistido en la reforma del sistema de propiedad, la cual ha conseguido transformar la propiedad única y absoluta de la economía china en un sistema de propiedad con características mixtas. Esta reforma se ha iniciado en las zonas rurales donde se situaba el borde del sistema. La implementación del sistema de responsabilidad familiar (SRF) ha provocado que el igualitarismo bajo el sistema de la “Comuna Popular” se haya roto, por lo que el entusiasmo de producción de los agricultores ha experimentado una mejora significativa. Esta innovación institucional no solo ha generado el efecto de reducir, de forma considerable, los costes de supervisión en la producción, aumentar la productividad y promover el crecimiento de la economía nacional, sino que también ha facilitado que una gran cantidad de los recursos humanos, al ser liberados de las actividades de la producción rural tradicional, haya apoyado el surgimiento de la industrialización agrícola y el rápido crecimiento de las actividades secundarias y terciarias en las zonas urbanas.

Las empresas de los pueblos y aldeas (TVEs) han sido la fuerza del desarrollo de la industrialización rural, innovación institucional con funciones similares al SRF que se apoya en la demanda de los propios agricultores. Las TVEs han absorbido un gran número de la mano de obra liberada, han promovido el desarrollo y la diversificación de la estructura productiva rural y han contribuido estrechamente al proceso de urbanización del país. Así mismo, mediante la presión de la competencia en los mercados, “han obligado”, cada vez con mayor intensidad, a que las empresas de propiedad estatal (SOEs) reformaran el sistema de propiedad.

En el momento en que se consigue un gran éxito en las zonas rurales, la reforma del sistema de propiedad ha empezado a introducirse en las áreas urbanas, si bien con una mayor dificultad e influencia, debido a su tradicional situación dentro del sistema. Las SOEs, como objeto principal de esta reforma, han experimentado un conjunto de innovaciones institucionales (*“la descentralización del poder y la transferencia de los beneficios”, “el cambio de la entrega de beneficios por el pago de impuestos”, “el contrato por arrendamiento” y “el establecimiento de*

la empresa moderna”), con las cuales se ha ampliado la autonomía empresarial y se ha llevado a cabo la *“separación de los dos derechos”*. Como consecuencia, se han convertido en empresas “verdaderas” que tienen no solo autonomía en la gestión y financiación, sino también capacidad para responder al cambio de los precios en los mercados y participar activamente a través de la cooperación y competencia.

Al mismo tiempo, la reforma del sistema de propiedad en las zonas urbanas también ha promovido el desarrollo de una economía privada, cuya posición, en el ámbito ideológico, ha cambiado desde *“la cuna del crecimiento de la clase explotadora”*, hasta *“el complemento necesario de la institución económica de propiedad pública”* y *“la presencia igualitaria con la economía pública y el desarrollo a largo plazo”*. Con ello se ha conseguido que se considere un importante componente de la economía nacional en el ámbito constitucional, teniendo el mismo tratamiento que la economía pública, ambas protegidas por la ley. Con un desarrollo prolongado, la contribución de la economía privada a nivel nacional supera ya a la pública, afectando a la vida económica de los pueblos y ciudades de casi todas las áreas.

Considerada como otra innovación institucional importante, el cambio del sistema económico chino ha evolucionado de la planificación al mercado. El *“discurso en el sur”* rompió las restricciones ideológicas dominantes a lo largo de muchos años y combinó eficaz y racionalmente el socialismo y la economía de mercado, dando lugar al *“sistema económico socialista de mercado”* con características chinas.

Durante el proceso de innovación institucional, el mecanismo propio del mercado se ha introducido en los tributos, los precios, las finanzas, el comercio exterior y otros aspectos, fomentando el desarrollo y la mejora del sistema económico mercantil de China. Y gracias al establecimiento de la reforma orientada al mercado y el cuerpo principal de sus mecanismos, se proporciona asimismo una plataforma de reforma para las innovaciones institucionales en otras áreas.

La apertura al exterior, tratándose también de una innovación institucional importante, ha permitido realizar la transformación de una economía cerrada en una economía abierta. En este proceso, la estrategia china de desarrollo ha sido capaz de asumir cambios, desde la

potenciación de las actividades intensivas en capital como la industria pesada, hasta el desarrollo de las actividades manufactureras intensivas en mano de obra. Estos cambios han provocado que se puedan conseguir ventajas comparativas al utilizar mano de obra abundante y barata. Además, el país ha adquirido las ventajas competitivas en muchos nuevos productos, a través de la introducción de conocimientos, innovaciones, inversiones en capital humano y físico, y la realización de economías de escala en la producción, permitiendo a las exportaciones expandirse hacia los productos intensivos en tecnología y capital.

La implementación de la apertura al exterior ha experimentado un proceso de emergencia gradual desde niveles bajos, con una expansión progresiva desde las primeras cuatro Zonas Económicas Especiales (ZEEs) y las 14 ciudades portuarias costeras hasta las regiones interiores, formando un patrón de apertura en todas las dimensiones y con diferentes niveles en *“las regiones costeras, las áreas a lo largo del río Yangtzé, las zonas fronterizas y las regiones interiores”*.

Esta innovación institucional, en las etapas iniciales de la reforma, ha atraído una gran cantidad de capital, compensando la escasez de fondos necesarios para el desarrollo económico chino. Así, el establecimiento de las empresas de capital extranjero ha permitido a las empresas nacionales, aplicando organizaciones como el *joint venture* (cooperativas, por acciones, etc.), relacionarse con el capital extranjero, aprendiendo e imitando, de manera más directa, los sistemas organizativos, las tecnologías y los modelos de gestión empresarial avanzados; además, un entorno internacional receptivo y libre ha influido en los valores y el pensamiento de los ciudadanos, lo que ha favorecido el cambio de la ideología social y la transformación de una economía planificada tradicional en una economía moderna de mercado.

En el proceso de apertura, la adhesión a la OMC ha sido una decisión institucional importante para el país, y su efecto ha marcado formalmente la integración de China en la globalización económica, produciendo efectos e influencias sin precedentes en todos los aspectos políticos, económicos y sociales del país.

Como se ha mencionado anteriormente, existe una sinergia positiva entre estas tres innovaciones institucionales, por lo tanto, desde una perspectiva macro y general, tienen las

siguientes características en la transición económica china: en primer lugar, presentan una característica de cambio desde lo más fácil a lo más difícil, desde lo parcial a lo completo, y desde las experiencias piloto a la totalidad, favoreciendo de este modo que el proceso de transformación fuera progresivo y adecuado. En segundo lugar, la ideología juega un papel decisivo en la innovación institucional, teniendo a veces más significación que el propio “orden constitucional”; en consecuencia, siempre y cuando se llegue a un consenso sobre la ideología del liderazgo, la experiencia obtenida con la reforma incremental podrá concretarse en normas y reglas formales que facilitan una expansión de mayor amplitud. En tercer lugar, el Estado y el gobierno son el actor principal de la innovación institucional y su intervención mediante la coordinación de las actuaciones de las diferentes organizaciones económicas ha asegurado la estabilidad en el proceso de reforma; con la adopción de medidas potenciadoras en los períodos críticos de la transición económica, han aplicado el sistema del cambio impuesto para poner en marcha las innovaciones institucionales. Por último, la mejora de los derechos de propiedad es muy importante, puesto que ha fortalecido el papel de los actores económicos, ha aumentado significativamente la eficiencia y el nivel de las actividades económicas, y ha mejorado la protección de los intereses de los ciudadanos. Estas características de la innovación institucional en la transición económica son la mejor expresión del “modelo chino”, y pueden considerarse de hecho el secreto para que el país haya abordado rápidamente un desarrollo continuo y estable.

Así, se han alcanzado los resultados producidos por estas innovaciones institucionales. En primer lugar, la reforma del sistema de propiedad en las zonas rurales ha permitido que una cantidad importante de fuerza de trabajo abandonara las actividades agrícolas, conduciendo a la potenciación de las *TVEs* como una nueva fuerza de desarrollo; a su vez, la reforma del sistema de registro familiar urbano-rural, se ha convertido en una fuerza de apoyo al rápido desarrollo de las actividades secundarias y terciarias de las zonas urbanas. Estos movimientos de personas y de capital han fomentado el desarrollo de la urbanización. Además, la reforma del sistema de propiedad ha promovido el rápido desarrollo de la economía no pública y la optimización de la propiedad de las *SOEs*, acelerando así la velocidad de la privatización.

En segundo lugar, gracias al cambio del sistema económico, el mercado se ha introducido, cada vez con más fuerza, en el funcionamiento de la economía, reemplazando, poco a poco, a la planificación que se caracterizaba por las relaciones administrativas, con lo que ha llegado a convertirse en un mecanismo esencial para regular las actividades productivas. El proceso del cambio del sistema económico se refleja en la *marketization* de la economía china.

Por último, la apertura al exterior ha permitido a la economía china su integración en el mercado internacional. China, por una parte, ha conseguido aumentar la ventaja comparativa de las industrias intensivas en trabajo, lo que ha estimulado la prosperidad de las actividades manufactureras del país, y ha contribuido al crecimiento económico mundial; Además, ha alcanzado un mayor poder adquisitivo debido al aumento significativo del nivel de vida de la población, a la mejora general de los mecanismos de mercado y a las políticas y reglamentos. China se ha convertido así en el segundo mercado mundial y en el país con mayores IEDs. Todo esto revela una participación creciente en el proceso de globalización.

Las innovaciones institucionales durante la transición económica no han tenido el mismo efecto en todos los territorios lo que permite explicar las diferencias en el desarrollo económico de las regiones de China. Se ha podido observar que la falta de innovaciones institucionales explica el retraso en el desarrollo de las regiones interiores. Por ello, desde la óptica informal, los gobiernos locales deben establecer un entorno más libre y abierto, que permita crear una conciencia de “patrón del pueblo”, y fomentar y apoyar el desarrollo de la economía privada, orientándola para cooperar y competir con las *SOEs* en el mercado. Desde la óptica institucional formal, los gobiernos locales deben seguir mejorando las leyes y reglamentos compatibles con el sistema de mercado y promoviendo las reformas orientadas al mismo.

Se ha estudiado cualitativamente, desde un contexto histórico, la reforma del sistema de propiedad, la transformación del modelo económico y la apertura al exterior en la transición económica de China. Estas tres innovaciones institucionales han provocado el cambio de la economía china desde la propiedad pública a la propiedad mixta, desde la planificación al mercado, y desde una economía cerrada a una economía abierta, implantando así las

transiciones económicas en diversas etapas con un sistema de continuidad. Y la urbanización, la privatización, la *marketization* y la globalización se reflejan en los resultados de la innovación institucional, pudiendo explicar mejor los logros del proceso de la transición, provenientes de las innovaciones institucionales.

Para que la interpretación de las transformaciones de China fuera más convincente se ha realizado un análisis cuantitativo. Para ello se han utilizado tres indicadores: el índice de propiedad, el índice de *marketization* y el índice de globalización, y se ha llegado a la conclusión de que los tres índices muestran una tendencia creciente entre 1985 y 2015. Estos datos demuestran que las innovaciones institucionales en la transición económica china han estimulado la reforma de la urbanización, la privatización, la *marketization* y la globalización, apoyándose en una correcta promoción de la diversificación, la libertad y la apertura.

Para analizar, aún más, la contribución de las innovaciones institucionales a la transición económica de China, se ha establecido una Regresión Lineal Múltiple del índice del crecimiento del PIB con los tres indicadores institucionales, y mediante el método de *Ordinary Least Squares Estimators (OLS)*, se ha obtenido la tasa de contribución de cada variable institucional al PIB. Se ha observado, así, que los tres indicadores institucionales tienen un efecto positivo en la transición económica del país, demostrando la importancia de la reforma del sistema de propiedad, el cambio del sistema económico y la apertura al exterior.

El índice de *marketization* alcanza la tasa de contribución más alta de las tres variables, y puesto que la reforma orientada al mercado es el eje principal del sistema institucional general de China, puede considerarse la innovación más importante en el marco institucional. En comparación con la *marketization*, la contribución de la reforma del sistema de propiedad y la apertura al exterior son relativamente bajas. La correspondiente a la reforma del sistema de propiedad se refleja en la realidad, ya que alrededor del 50% de la tasa de urbanización y la proporción del sector de servicios tiene una diferencia considerable en la comparación con el 80% y el 70%, respectivamente, en los países desarrollados europeos y americanos. Además, el Estado y el gobierno, como actores principales de la reforma, han jugado un papel muy importante en la transición, por lo que las *SOEs* y el capital estatal aún poseen una influencia

significativa. Respecto a la globalización, finalmente, el análisis cuantitativo no permite llegar a resultados definitivos, debido sin duda a la influencia de factores difíciles de integrar en el análisis como el efecto de la crisis financiera mundial de 2007, la transformación de la posición de China en el sistema económico internacional, o el proteccionismo comercial que se está extendiendo por países y regiones y que ha desencadenado la desaceleración del proceso de globalización.

En resumen, los resultados de la investigación permiten aceptar la hipótesis propuesta al inicio, consistente en que la innovación institucional desempeña un papel importante en la transición económica de China y aporta una contribución positiva y notable en este proceso.

El “modelo chino” contiene la economía, la política, la cultura, la sociedad y otros factores institucionales. Al haberse centrado la investigación en este trabajo, principalmente, en el campo económico, quedan sin analizar cuestiones importantes, relacionadas con las instituciones económicas: las reglas políticas, y las normas de la cultura, las tradiciones y las costumbres, que juegan un papel importante en el sistema institucional de China y en su historia, por lo que su estudio es aún más necesario. Aceptando que el trabajo centra su investigación en el análisis de la transición económica de China estas cuestiones y problemas plantean nuevos temas que precisan respuestas en próximos estudios y trabajos de investigación.

BIBLIOGRAFÍAS

- A. T. Kearney. (2016). *Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index*. Retrieved from <https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index>
- Acemoglu, D. K., & Robinson, A. J. (2012). *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza (Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty)*. (M. Marta García, Trans.) New York: Crown Business.
- Acemoglu, D. K., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), pp. 1369-1401.
- Acemoglu, D. K., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. (P. Aghion, & S. N. Durlauf, Eds.) *Handbook of Economic Growth*, 1(A), pp. 386-472.
- Adams, F. G. (1994). Economic Transition in China: Contrasts to Eastern Europe. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 86(2), pp. 196-215.
- Aixalá Pastó, J., Fabro Esteban, G., & Simón Fernández, B. (2004). *Calidad institucional y factores político-culturales: Un panorama internacional por niveles de renta*. Documentos de Trabajo 2004-02, Universidad de Zaragoza, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Alchian, A. A. (1950). Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy*(58), pp. 211-221.
- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, information costs and economic organization. *American Economic Review*, 62(5), pp. 777-795.
- Alesina, A. F., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. L. (1996). Political instability and economic growth. *Journal of economic growth*, 1(2), pp. 189-211.
- Alfonso Gil, J. (1997). Instituciones económicas: Contornos de la triada básica. *Economistas*, p. 73.
- Alfonso Gil, J. (1999). *The dynamics of socioeconomic change: An approach*. Mimeo, Universidad Autónoma de Madrid, Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.
- Ali, A. M. (1997). Economic freedom, democracy and growth. *Journal of Private Enterprise*, 13(1), pp. 1-20.
- Allen, F., Qian, J., & Qian, M. (2008). China's financial system: Past, present, and future. In L. Brandt, & T. G. Rawski (Eds.), *China's great economic transformation* (pp. 506-568). Cambridge, New York: Cambridge University Press.

- An, L., & Wang, A. (2004). A viewpoint on the theoretical research on China's system change & economic growth. *Journal of Xi'an University of Post and Telecommunications*, 9(2), pp. 32-36.
- Aramberri, J. (2017, Junio). La China de Xi Jinping - La herencia recibida (II). *Revista de Libros*(190), pp. pars 15, 17. Retrieved from <http://www.revistadelibros.com/la-china-de-xi-jinping>
- Arthur, W. B. (1988). Self-reinforcing mechanisms in economics. In P. W. Anderson, K. J. Arrow, & D. Pines (Eds.), *The economy as an evolving complex system*. Addison-Wesley.
- Ayres, C. E. (1953). The role of technology in economic theory. *American Economic Review*, 43(2), pp. 279-287.
- Ayres, C. E. (1957). The pestilence of moral agnosticism. *Southwest Review*, 42, pp. 116-125.
- Ayres, C. E. (1967). Ideological responsibility. *Journal of Economic Issues*(1), pp. 3-11.
- Babetskii, I., & Campos, N. F. (2007). *Does reform work? An econometric examination of the reform-growth puzzle*. University of Michigan Working Paper.
- Bao, S., Chang, G. H., Sachs, J. D., & Woo, W. T. (2002). Geographic factors and China's regional development under market reforms, 1978-1998. *China Economic Review*, 13, pp. 89-111.
- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple models of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 103-125.
- Barro, R. J. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1), pp. 1-27.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic growth*. New York: McGraw-Hill.
- Barry, N. J. (2006). *The Chinese economy, transitions and growth*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Bell, D., & Kristol, I. (1981). *The crisis in economic theory*. New York: Basic Books.
- Bell, M. W., Khor, H. E., & Kochhar, K. (1993). *China at the threshold of market economy*. IMF Occasional Papers No.107.
- Berle, A. A., & Means, G. G. (1932). *The modern corporation and private property*. New Brunswick, New York: Transaction Publishers.
- Bjork, G. J. (1999). *The way it worked and why it won't: Structural change and the slowdown of U.S. economic growth*. Westport, London: Praeger.
- Bodenheimer, E. (1962). *Jurisprudence: The philosophy and method of the law*. Cambridge: Harvard University Press.
- Brandt, L., & Rawski, T. G. (2008). *China's great economic transformation*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Branstetter, L., & Lardy, N. (2006). *China's embrace of globalization*. NBER Working Paper No.12373, National Bureau of Economic Research.

- Bromley, D. W. (1989). *Economic interest and institutions: The conceptual foundations of public policy*. Oxford: Blackwell.
- Buchanan, J. M., Quintana, E. F., & Griersch, H. (1979). *El sector público en las economías de mercado*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Burnham, J. (1941). *The managerial revolution: What is happening in the world*. New York: John Day.
- Bustelo, P., & Fernández Lommen, Y. (1996). *La economía china ante el siglo XXI*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Caballero Míguez, G., & Gallo, A. (2008). Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: Un análisis histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000). *Revista de Economía Mundial*(20), pp. 1950-2000.
- Cai, F. (2001). Institutional barriers by differentiating into two processes. *Sociological Study*(4), pp. 44-51.
- Cai, F., & Wang, D. (1999). The sustainability of China's economic growth and the labour contribution. *Economic Research Journal*(10), pp. 62-68.
- Cao, P. (2013). The three important achievements of the theory in 1984-1987. *A View of Labour Unions*(23), pp. 12-14.
- Cardona Acevedo, M., Cano Gamboa, C. A., Zuluaga Díaz, F., & Gómez Alvis, C. (2004). *Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico*. Cuadernos de Investigación, Universidad EAFIT, Departamento de Economía.
- Carlsson, F., & Lundström, S. (2002). Economic freedom and growth: Decomposing the effects. *Public Choice*, 112(3-4), pp. 335-344.
- Caselli, F., & Gennaioli, N. (2003). *Dynastic management*. NBER Working Paper No.9442.
- Castellanos, L. P., & Alvarez, J. (1996). The transformation of the State extensive growth model in Cuba's sugarcane agriculture. *Agriculture and Human Values*, 13(1), pp. 59-68.
- CCCPC Party Literature Research Centre. (1982). *Important literature selection since the Third Plenary Session of 11th Central Committee of the CPC*. Beijing: People's Publishing House.
- CCCPC Party Literature Research Centre. (1991). *Chen Yun and new China's economic construction*. Beijing: Central Party Literature Press.
- CCCPC Party Literature Research Centre. (2000). *Important literature selection since the 15th National Congress of the CPC* (Vol. I). Beijing: People's Publishing House.
- CCCPC Party Literature Research Centre. (2003). *Important literature selection since the 15th National Congress of the CPC* (Vol. III). Beijing: People's Publishing House.
- CCCPC Party Literature Research Centre. (2008). *Chief Architect Deng Xiaoping*. Guizhou: Guizhou People's Publishing House.

- Chang, C., McCall, B. P., & Wang, Y. (2003). Incentive contracting versus ownership reforms: Evidence from China's township and village enterprises. *Journal of Comparative Economics*, 31(3), pp. 414-428.
- Chen, B. (1958a). New society, new people. *Red Flag*(3).
- Chen, B. (1958b). Under the banner of Comrade Mao Zedong. *Red Flag*(4).
- Chen, H. (2012). *The econometric analysis of China's institutional change and regional economic growth*. Doctoral Dissertation, East China Normal University, School of Resources and Environment Science.
- Chen, K., Wang, H., Zheng, Y., & Rawski, T. G. (1988). Productivity change in Chinese industry: 1953-1985. *Journal of Comparative Economics*, 12(4), pp. 570-591.
- Chen, L., & Li, Z. (2009). Review of the empirical studies on the contribution rate of institutions to economic growth. *Productivity Research*(23), pp. 251-253.
- Chen, R. (2005). *Analysis of institutional factors in China's economic growth*. Beijing: Social Sciences Academic Press.
- Chen, Y. (1995). Planning and market issues. In C. P. (Ed.), *Chen Yun Anthology* (Vol. III, pp. 245-247). Beijing: People's Publishing House.
- Chen, Z., & Li, D. (2004). A growth model of dual economy with endogenous agricultural technology progress: The re-analysis of "East Asian miracle" and Chinese economy. *Economic Research Journal*(11), pp. 16-27.
- Chen, Z., Wu, Z., & Xie, S. (1999). *The study of Chinese economic system towards market economy*. Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Cheng, E. (2009). The characteristics and connotations of economic system in Chinese model. *Economics Information*(12), pp. 50-54.
- Cheng, E., Hu, L., & Liu, Z. (2011). On some hard points in the study on Chinese mode. *Journal of Hebei University of Economics and Trade*, 32(1), pp. 5-10.
- Chesnais, F. (1994). *La mondialisation du capital*. Paris: Syros.
- Cheung, S. N.-S. (2008). *The economic system of China*. Paper prepared for presentation at conference on China's reforms, University of Chicago.
- Chi, Y. (1997). Strategic policy of SOEs: "Well manage large enterprises while adopt more flexible policies toward small ones". *Journal of Inner Mongolia Finance and Economics College*(1), pp. 60-63.
- China Maps. (n.d.). *China physical map*. Retrieved 6 15, 2017, from <http://www.chinamaps.org/china/china-physical-map.html>
- China National Accounting and Economic Growth Research Centre of Peking University. (2005). *China economic growth report 2005*. Beijing: Social Sciences Academic Press.

- China News Service. (2008). *Planned commodity economy*. Retrieved from http://www.china.com.cn/news/txt/2008-12/09/content_16919417.htm
- Chow, G., & Lin, A. (2002). Accounting for economic growth in Taiwan and Mainland China: A comparative analysis. *Journal of Comparative Economics*(30), pp. 507-530.
- Chowdhurie-Aziz, M. (1997). *Political openness and economic performance*. Mimeo, University of Minnesota.
- Christensen, L. R., Jorgenson, D. W., & Lau, L. J.-y. (1973). Transcendental logarithmic production frontiers. *Review of Economics and Statistics*, 55(1), pp. 28-45.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1984). The new institutional economics. *Journal of Legal Studies*, 3(1), pp. 22-231.
- Coase, R. H. (1990). *The market and the law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coase, R. H., Alchian, A. A., & North, D. C. (2004). *财产权利与制度变迁 (Property Rights and Institutional Change)*. (S. Liu, Trans.) Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Cobb, C. W., & Douglas, P. H. (1928). A theory of production. *American Economic Review*, 18(1), pp. 139-165.
- Cole, J. (2005). Economic freedom and world economic growth: Evidence and implications. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*(5), pp. 101-123.
- Collier, P. (1998). *Social Capital and Poverty*. The World Bank Social Capital Initiative Working Paper No.4 (November).
- Collier, P., & Gunning, J. W. (1999). Why has Africa growth slowly? *Journal of Economic Perspectives*, 13(3), pp. 3-22.
- Commons, J. R. (1934). *Institutional economics: Its place in political economy*. London, New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers.
- Cook, S. (1999). Surplus labor and productivity in Chinese agriculture: Evidence from household survey data. *Journal of Development Studies*, 35(3), pp. 16-44.
- Dabat, A. (2000). *Globalización: Capitalismo informático-global y nueva configuración espacial del mundo*. Mimeo, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dasgupta, P., & Weale, M. (1992). On measuring the quality of life. *World Development*, 20(1), pp. 119-131.
- Davis, L. E., & North, D. C. (1971). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, investment and growth: New cross-country and panel data evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), pp. 603-619.

- De Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., & Tenev, S. (2001). Circumstance and choice: The role of initial conditions and policies in transition economies. *World Bank Economic Review*, 15(1), pp. 1-31.
- De Vanssay, X., & Spindler, Z. A. (1994). Freedom and growth: Do constitutions matter? *Public Choice*, 78(3-4), pp. 359-372.
- DeLong, J. B., & Shleifer, A. (1993). Princes and merchants: European city growth before the industrial revolution. *Journal of Law & Economics*, 36(2), pp. 671-702.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *American Economic Review*, 57(3), pp. 347-359.
- Démurger, S. (2000). Infrastructure development and economic growth: An explanation for regional disparities in China? *Journal of Comparative Economics*, 29(1), pp. 95-117.
- Deng, D. (2000). Non-equilibrium of institutional arrangement between East and West China and the institutional innovation in West China. *Shanghai Economic Review*(10), pp. 9-15.
- Deng, D. (2001). The types of the institutional changes and the transformation law. *Journal of Ningxia University (Natural Science Edition)*, 23(5), pp. 71-75.
- Deng, J. (1982). Control problems of grey systems. *Systems & Control Letters*(5), pp. 288-294.
- Deng, X. (1993). *Deng Xiaoping Anthology* (Vol. III). (CCCPC Party Literature Research Centre, Ed.) Beijing: People's Publishing House.
- Deng, X. (1994). *Deng Xiaoping Anthology* (2 ed., Vol. II). (CCCPC Party Literature Research Centre, Ed.) Beijing: People's Publishing House.
- Denison, E. F. (1962). The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us. *Economic Journal*, 72(288), pp. 935-938.
- Dernberger, R. F. (2002). 共和国经济 50 年 (Economy of the People's Republic of China for 50 years). (D. Hou, Ed.) *Study on Party and Government*, pp. 56-58.
- Dobson, W. K. (2006). The transforming Chinese economy: Global and Canadian implication. *International Journal*, 61(2), p. 299.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2003). *Institutions, trade, and growth: Revisiting the evidence*. Washington: World Bank. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=636366>
- Doucouliafos, H., & Ulubaşoğlu, M. A. (2008). Democracy and economic growth: A meta-analysis. *American Journal of Political Science*, 52(1), pp. 61-83.
- Easterly, W. R., & Levine, R. E. (2003). Tropics, germs and crops: How endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics* 50(50), pp. 3-39.
- Easton, S. T., & Walker, M. A. (1997). Income, growth, and economic freedom. *American Economic Review*, 87(2), pp. 328-332.
- Ericson, R. E. (1991). The classical soviet-type economy: Nature of the system and implication

- for reform. *Journal of Economic Perspectives*(4), pp. 89-101.
- Falcetti, E., Raiser, M., & Sanfey, P. (2002). Defying the odds: Initial conditions, reforms and growth in the first decade of transition. *Journal of Comparative Economics*(30), pp. 229-250.
- Fan, G. (1993). *Progressive road*. Beijing: China Social Sciences Publishing House.
- Fan, G. (1996). *Political economics analysis of progressive reform*. Shanghai: Shanghai Far East Publishers.
- Fan, G., & Wang, X. (2001). *NERI INDEX of marketization of China's provinces 2000 report*. Beijing: Economic Science Press.
- Fan, G., & Wang, X. (2004). *NERI INDEX of marketization of China's provinces 2004 report*. Beijing: Economic Science Press.
- Fan, G., Wang, X., & Ma, G. (2011). Contribution of marketization to China's economic growth. *Economic Research Journal*(9), pp. 4-16.
- Fan, G., Wang, X., & Zhu, H. (2007). *NERI INDEX of marketization of China's provinces 2006 report*. Beijing: Economic Science Press.
- Fan, G., Wang, X., & Zhu, H. (2010). *NERI INDEX of marketization of China's provinces 2009 report*. Beijing: Economic Science Press.
- Fan, G., Wang, X., & Zhu, H. (2011). *NERI INDEX of marketization of China's provinces 2010 report*. Beijing: Economic Science Press.
- Fan, G., Wang, X., Zhang, L., & Zhu, H. (2003). Marketization index for China's Provinces. *Economic Research Journal*(3), pp. 9-18.
- Fang, J. (2006). Evolvement of marketization and improvement of capital allocation efficiency. *Economic Research Journal*(5), pp. 50-61.
- Fang, J. (2007). Ownership, market-oriented process and capital allocation efficiency. *Management World*(11), pp. 27-35.
- Fang, X. (2000). The role of socialist government in institutional innovation. *The Study on Finance and Economics*, 26(7), pp. 18-23.
- Fanjul, E. (1991). *Reforma y crisis en China*. Madrid: Arias Montano Editores.
- Fanjul, E. (1999). *El dragón en el huracán: Retos y esperanzas de China ante el siglo XXI*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.
- Feng, B. (2014). *Desarrollo económico y convergencia regional en China*. Doctoral Dissertation, Universidad Autónoma de Madrid, Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.
- Fernández Stembridge, L. (2005). *China sale de casa*. Vanguardia Dossier No.16.
- Ferrer, A. (1996). *Historia de la globalización*. <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00231.pdf>, Fondo de Cultura Económica,

- Buenos Aires. Retrieved from Fondo de Cultura Económica.
- Fu, X., & Wu, L. (2002). An empirical analysis on the contribution of institutional change to economic growth. *Nankai Economics Studies*(4), pp. 70-75.
- Fu, X., & Wu, L. (2006). Technical efficiency, capital deepening and regional disparity. *Economic Research Journal*(10), pp. 52-61.
- Fukuyama, Y. F. (1992). *The end of history and the last man*. London: Hamilton.
- Fukuyama, Y. F. (2011). The characteristics and problems of China model. *Society Observation*(1), pp. 9-10.
- Funke, M., & Yu, H. (2011). The emergence and spatial distribution of Chinese seaport cities. *China Economic Review*, 22, pp. 196-209.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1998). *Institutions and economic theory: The contribution of the New Institutional Economics (economics, cognition, and society)*. Michigan: University of Michigan Press.
- Galbraith, J. K. (1973). *Economics and the public purpose*. Boston: Houghton Mifflin.
- Gallup, J. L., Sachs, J. D., & Mellinger, A. D. (1999). Geography and economic development. *International regional science review*, 22(2), pp. 179-232.
- Gao, P., & Sun, Q. (2006). An empirical analysis on the impact of institutional change to the difference of China's regional economic growth. *Finance & Economics*, 224(11), pp. 53-60.
- Gelb, A. H., Jefferson, G. H., & Singh, I. (1993). Can communist countries transform incrementally? The experience of China. In O. J. Blanchard, & S. Fischer (Eds.), *NBER macroeconomics annual 1993* (pp. 86-133). Cambridge: MIT Press.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective: A book of essays*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- Gertler, M. S. (1997). The invention of regional culture. In R. Lee, & W. Jane (Eds.), *Geographies of Economies*. London: Arnold.
- Gordon, R. H., & Li, D. (1999). The effects of wage distortions on the transition: Theory and evidence from China. *European Economic Review*, 43, pp. 161-183.
- Greene, M., Dihel, N., Kowalski, P., & Lippoldt, D. C. (2006). *China's trade and growth: Impact on selected OECD countries*. OECD Trade Policy Working Papers No.44.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Endogenous product cycle. *Economic Journal*, 101(408), pp. 1214-1229.
- Groves, T., Hong, Y., & John, M. (1994). Autonomy and incentives in Chinese state enterprise. *Quarterly Journal of Economics*(109), pp. 183-209.
- Gu, H. (1995). The judgment on the marketization degree of China's economy. *Reform*(1), pp. 85-87.

- Gu, H. (1997). The latest estimation and forecast of the marketization degree of China's economy. *Management World*(2), pp. 52-55.
- Gui, D. (2011). *Study on the pattern transformation of Chinese economic system*. Doctoral Dissertation, Wuhan University.
- Guo, Q., Zhao, Z., & Jia, J. (2005). The analysis of provincial total productivity in China. *World Economic Papers*(5), pp. 46-53.
- Guo, Y. (2013). *Empresas multinacionales chinas*. Trabajo Fin de Máster, Mimeo, Universidad Autónoma de Madrid, Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.
- Gwartney, J., Lawson, R., & Samida, D. (2000). *Economic freedom of the world: 2000 annual report*. The Fraser Institute.
- Hall, R. E., & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), pp. 83-116.
- Han, J. (2008). *30 years of China's economic reform: Rural economy 1978-2008*. Chongqing: Chongqing University Press.
- Han, J., & Zhu, H. (2000). An analysis on the institutional factors of economic growth. *Nankai Economic Studies*(4), pp. 53-58.
- Hanke, S. H., & Waters, S. J. (1997). Economic freedom, prosperity and equality: A survey. *Cato Journal*, 17(2), pp. 117-146.
- Havrylyshyn, O., Izvorski, I., & Rooden, R. V. (1998). *Recovery and growth in transition economies 1990-97: A stylized regression analysis*. IMF Working Paper WP/98/141.
- Hayami, Y. (1998). Toward an alternative path of economic development: An introduction. In Y. Hayami (Ed.), *Toward the rural-based development of commerce and industry: Selected experiences from East Asia* (pp. 1-20). Washington: World Bank Economic Development Institute.
- Hayami, Y., & Ruttan, V. W. (1971). *Induced innovation and agricultural development*. Staff Papers No.13967, University of Minnesota, Department of Applied Economics.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. London: Routledge.
- Hayek, F. A. (1979). The political order of a free people. In *Law, legislation and liberty: A new statement of the liberal principles of justice and political economy* (Vol. III). Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek August VonFriedrich. (1967). *Studies in philosophy, politics, and economics*. London: Routledge.
- He, C. (2003). An empirical analysis on the impact of institutional factors on regional economy. *Productivity Research*(4), pp. 127-132.
- He, D., & He, Y. (2006). Institutional change and economic growth: Review of various theoretical models to analyze China's economic growth with institutional change. *Shanghai*

Economic Review(4), pp. 38-45.

- Heckelman, J. C. (2000). Economic freedom and economic growth: A short-run causal investigation. *Journal of Applied Economics*, 3(1), pp. 71-91.
- Heckscher, E. F. (1919). The effect of foreign trade on the distribution of income. In E. F. Heckscher, & L. A. Metzler, *Readings in the theory of international trade*. Philadelphia: Blakiston.
- Heliwell, J. (1994). Empirical linkages between democracy and economic growth. *British Journal of Political Science*(24), pp. 225-248.
- Heston, A., & Sicular, T. (2008). China and development economics. In L. Brandt, & T. G. Rawski, *China's great economic transformation* (pp. 27-67). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hicks, G. (Ed.). (1990). *The broken mirror, China after Tiananmen*. Harlow: Longman.
- Hodgson, G. M. (2004). *The evolution of institutional economics: Agency, structure, and Darwinism in American institutionalism*. New York: Routledge.
- Hsieh, C.-T., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and manufacturing TFP in China and India. *Quarterly Journal of Economics*, 124(4), pp. 1403-1448.
- Hsieh, C.-T., & Klenow, P. J. (2010). Development Accounting. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(1), pp. 207-223.
- Hu, F., & Lu, X. (1955). Discussion on the distribution pattern of interests under the condition of market economy. *Academic Journal of Zhongzhou*(3), pp. 19-22.
- Hu, J. (2007). Hold high the great banner of socialism with Chinese characteristics, strive for victory of building a moderately prosperous society in all aspects. In 17th Reporting File Drafting Group (Ed.), *Collection of documents of 17th National Congress of the CPC*. Beijing: People's Publishing House.
- Hu, N., & Yan, Y. (1998). An institutional analysis on the regional difference of China's economic growth. *Economic Theory and Business Management*, V(1), pp. 24-27.
- Hu, S. (2003). On supply of governmental institutions and economic growth in West-China. *Social Sciences in Yunnan*(2), pp. 46-50.
- Hu, X. (2010). *The way of institutional innovation acting on economic growth and quantitative research*. Doctoral Dissertation, Huazhong University of Science and Technology, Western Economics.
- Hu, Y., & Chen, J. (2007). An empirical analysis of institutional change and economic growth in China. *Productivity Research*(11), pp. 57-63.
- Huang, J., & Rozelle, S. (1996). Technological change: Rediscovering the engine of productivity growth in China's rural economy. *Journal of Development Economics*, 49(2), pp. 337-369.
- Huang, Q. (2002). On the function of property rights of human capital. *Finance & Economics*, 14(5), pp. 39-43.

- Huang, X. (2006). Institutional reform forced by government is the key to change the mode of economic growth. *Journal of Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences*(4), pp. 101-105.
- Institute of Market and Price of the China National Planning Commission. (1996). The judgment on the marketization degree of China's economy. *Macroeconomic Management*(2), pp. 20-23.
- International Labour Office. (1997). *Lessons from privatization: Labour issues in developing and transitional countries*. (R. V. Hoeven, & G. Sziráczki, Eds.) Geneva: International Labour Organization.
- Jagers, K., & Gurr, T. R. (1995). Transitions to democracy: Tracking democracy's "third wave" with the Policy III Data. *Journal of Peace Research*, 32(4), pp. 469-482.
- Jefferson, G. H., & Rawski, T. G. (1994). Enterprise reform in China industry. *Journal of Economic Perspectives*, 8(2), pp. 47-70.
- Jefferson, G. H., Rawski, T. G., & Zheng, Y. (1992). Growth, efficiency and convergence in China's state and collective industry. *Economic Development and Cultural Change*, 2, pp. 239-266.
- Jiang, J. (2007). *"China model": An analysis of China's economic development*. Beijing: People's Publishing House.
- Jiang, K. (2002). China's economic growth and institutional factors. *Productivity Research*(3), pp. 108-110.
- Jiang, X., & Song, H. (1995). The exploration of China's market economy degree. *Management World*(6), pp. 33-37.
- Jiang, Z. (2002). *Build a moderately prosperous society in all aspects, create a new situation of the socialism with Chinese characteristics*. Beijing: People's Publishing House.
- Jiang, Z. (2004). Regional economic growth factors of China. *Journal of Dalian University*, 25(5), pp. 66-69.
- Jiménez Rodríguez, J. (2009). El efecto Mateo: Un concepto psicológico. *Papeles de Psicólogo*, 30(2), pp. 145-154.
- Jin, C. (1985). Why is the "Cultural Revolution" a civil strife. In C. Jin, *An analysis of the "Cultural Revolution"* (pp. 244-263). Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Jin, C. (1995). *History of the Great Cultural Proletarian Revolution*. Chengdu: Sichuan University Press.
- Jin, W. (2008). *Research of western institution innovation contribution to economic growth*. Doctoral Dissertation, Northwest University.
- Jin, Y. (1998). The macro-institutional analysis on China's economic growth in 1984-1995. *Statistical Research*(5), pp. 13-15.
- Jin, Y. (2000). Marketization process measure: Summary and comparison of the research

- achievements in 1990s. *Economist*(5), pp. 90-95.
- Jin, Y. (2001). The contribution of macro-institutional changes to China's economic growth in the transition period. *Finance & Economics*(2), pp. 24-28.
- Jorgenson, D. W. (1961). The development of a dual economy. *Economic Journal*(282), pp. 309-334.
- Kang, J., Zhang, Z., & Fu, Y. (2006). The measurement of institutional change and its effect on the development of open economy. *Productivity Research*(10), pp. 132-134.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobaton, P. (2002). *Governance matters II: Updated indicators for 2000-01*. World Bank Policy Research Working Paper No.2772.
- Kaun, D. E. (2002). What does economic freedom buy? *Journal of Socio-Economics*, 31(4), pp. 371-390.
- Ke, W., & Shi, M. (2000). *Institutional Economics*. Beijing: Commercial Press.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. Cambridge: Palgrave Macmillan, Cambridge University Press.
- King, M. A., & Robson, M. H. (1989). *Endogenous growth and the role of history*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7(3), pp. 207-227.
- Kowalski, P., & Bottini, N. (2011). Comparative advantage and export specialization mobility. In *Globalization, comparative advantage and the changing dynamics of trade* (pp. 81-119). OECD Publishing.
- Krugman, P. R. (1980). Scale economies differentiation and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70(5), pp. 950-959.
- Krugman, P. R. (1997). *Development geography and economic theory*. London: Cambridge, Massachusetts.
- Krugman, P. R. (2008). *The return of depression economics and the crisis of 2008*. New York: Norton.
- Lardy, N. R. (1992). *Foreign trade and economic reform in China, 1978-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, S. P., & Passell, P. (1979). *A new economic view of American history*. New York: Norton.
- Leng, R., & Wang, Z. (2004). *Deng Xiaoping Chronicles 1975-1997*. Beijing: Central Party Literature Press.
- Levine, R. E. (1997). Financial development and economic growth. *Journal of Economics Literature*, 35(2), pp. 688-726.
- Levine, R. E. (2004). *The corporate governance of banks: A concise discussion of concepts and*

- evidence. World Bank. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/657281468780585802/pdf/WPS3404.pdf>
- Levine, R. E., & Zervos, S. (1996). Stock markets, banks and economic growth. *American Economic Review*, 88(3), pp. 537-558.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplied of labor. *The Manchester School*(22), pp. 141-145.
- Lewis, W. A. (1955). *The theory of economic growth*. London: George Allen & Unwin.
- Li, D., & Chen, Z. (2006). Has there been rapid productivity growth in China during its reform period? *China Economic Quarterly*, 6(1), pp. 1-24.
- Li, F. (2008). *Property rights, institutional evolution and national growth: Study on evolution of private property rights in contemporary China*. Doctoral Dissertation, Huazhong Normal University, Institute of Political Science.
- Li, G. (1995). *The quantitative analysis of soft input and output*. Lanzhou: Gansu Scientific and Technical Publishers.
- Li, J. (2001). Innovation of system and innovation of management: Significance, tendency and task. *Journal of Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences*(6), pp. 27-34.
- Li, J., & Zhong, X. (1998). *The front analysis of productivity in China*. Beijing: China Social Sciences Publishing House.
- Li, P. (2001). The change of the China's economic growth model: The importance of institutions. *Theory and Reform*(5), pp. 9-12.
- Li, P., Chen, G., & Zhang, Y. (2015). *Blue book of Chinese society: Society of China analysis and forecast (2015)*. Beijing: Social Sciences Academic Press.
- Li, X. (2005). Institution analysis model of economic growth. *Journal of Quantitative & Technical Economics*, 22(1), pp. 3-17.
- Li, Y., & Hu, J. (2001). The spatial agglomeration process of TVEs and the rise of urbanization in Zhejiang Province. *Economic Research Information*(4), pp. 29-31.
- Li, Y., & Wei, D. Y. (2010). The spatial-temporal hierarchy of regional inequality of China. *Applied Geography*, 30, pp. 303-316.
- Li-er, B.-w. (2008). Analysis on the present situation of the economic freedom level in China. *Journal of Southwest University of Science and Technology*, 25(1), pp. 17-22.
- Lin, J. Y. (1992). *Institution, technology and agricultural development in China*. Shanghai: Gezhi Publishing House, Shanghai Joint Publishing House, Shanghai People's Publishing House.
- Lin, J. Y. (1998). *Institutional reform and China's agricultural growth*. Chinese University of Hong Kong, Universities Service Centre for China Studies. Retrieved from <http://www.usc.cuhk.edu.hk/PaperCollection/Details.aspx?id=456>

- Lin, J. Y. (2002). Development strategy, viability and economic convergence. *China Economic Quarterly*, 1(2), pp. 269-300.
- Lin, J. Y. (2004). Economic theory on institutional change: Induced change and imposed change. In R. H. Coase, A. A. Alchian, & D. C. North, *Property rights and institutional change* (S. Liu, Trans.). Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Lin, J. Y., & Sun, X. (2003). The comparative advantage strategy theory of economic growth: Comments on "Review of China's foreign trade strategy and policy". *International Economic Review*(11), pp. 12-18.
- Lin, J. Y., & Sun, X. (2008). Banking structure and economic growth: Evidence from Chinese provincial panel data. *Economic Research Journal*(9), pp. 31-45.
- Lin, J. Y., Cai, F., & Li, Z. (1993). Discussion on the progressive road of China's economic reform. *Economic Research Journal*(9), pp. 3-11.
- Lin, J. Y., Cai, F., & Li, Z. (1994). *The China miracle: Development strategy and economic reform*. Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Lin, J. Y., Cai, F., & Shen, M. (1989). China's economic reform and development strategy. *Economic Research Journal*(3), pp. 28-35.
- Lindert, P. H., & Wang, X. (2003). *International trade*. Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Liu, C., Yang, W., & Yang, Y. (2002). *Institutional innovation of sustainable economic development*. Beijing: China Environmental Science Press.
- Liu, P., & Lin, J. Y. (2003). The effects of development strategy on capital accumulation and technological progress: An empirical analysis of Chinese experience. *Social Sciences in China*(4), pp. 18-32.
- Liu, S. (1993). *New theory of property rights*. Chengdu: Southwestern University of Finance and Economics Press.
- Liu, S. (1999). The speed and process of China's reform: The essence and significance of China's "progressive" reform. *Journal of Hebei University of Economics and Trade*(2), pp. 1-5.
- Liu, W. (2000). *Elaboration on property right system in economic reform and development*. Beijing: Capital University of Economics & Business Press.
- Liu, W., & Li, S. (2001). The ownership change and the economic growth and upgrading of factors efficiency. *Economic Research Journal*(1), pp. 3-9.
- Liu, W., & Ping, X. (1990). *Three theories of economic system reform: Property rights theory, equilibrium theory, market theory*. Beijing: Peking University Press.
- Liu, X., Zhang, P., & Zhang, X. (2008). *Economic growth and structural change in reform era*. Shanghai: Gezhi Publishing House.
- Liu, Y. (2010). Transport infrastructure investment, regional economic growth and the spatial

- spillover effects: Based on highway and marine's panel data analysis. *China Industrial Economics*(12), pp. 37-46.
- Lu, M. (1999). Institutional factors and location of international direct investment: An empirical study. *Economic Research Journal*(7), pp. 57-66.
- Lu, X. (1996). *Western institutional economics*. Beijing: China Development Press.
- Lu, Z., & Hu, A. (1993). The influence of market-oriented reform for China's economic operation. *Economic Research Journal*(12), pp. 49-55.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanism of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), pp. 3-42.
- Lucas, R. E. (1992). On efficiency and distribution. *Economic Journal*, 102(411), pp. 233-247.
- Luo, Y., Liu, X., & Qiu, Z. (2005). An empirical analysis on China's economic growth model containing institutional factors and non-institutional factors. *Statistics and Decision*(14), pp. 4-6.
- Ma, H. (2003). Economic development and institutional innovation. *Economic Review*(1), pp. 31-35.
- Ma, J., & Shao, Y. (1999). An analysis of institutional factors in economic growth. *Economic Science*(5), pp. 46-51.
- Ma, Y., & Chen, B. (2009). China's economic system reform, financial development and economic growth since reform and opening. *Economic Review*(1), pp. 12-18.
- Malthus, T. R. (1978). *An essay on the principle of population*. London: J. Johnson.
- Marx, K., & Engels, F. (1975). *Marx/Engels Collected Works (MECW) 1975-2005 (Vol. I)*. Moscow, London, New York,: Progress Publishers, Lawrence and Wishart, International Publishers.
- Mattoo, A., & Subramanian, A. (2011). *China and the world trading system*. World Bank Policy Research Papers No.5897.
- McCloskey, D. N. (1987). *Econometric history*. Hong Kong: Macmillan.
- Mckibbin, W. J., & Sachs, J. D. (1991). *Global linkages: Macroeconomic interdependence and cooperation in the world economy*. Washington: Brookings Institution Press.
- McKinnon, R. I. (1995). Financial growth and macroeconomic stability in China, 1978-1992: Implications of Russia and Eastern Europe. In K. Z. Poznanski (Ed.), *The evolutionary transition to capitalism* (pp. 97-133). Boulder: Westview Press.
- McMillan, J., Whalley, J., & Zhu, L. (1989). The impact of China's economic reforms on agricultural productivity growth. *Journal of Political Economy*, 97(4), pp. 781-807.
- Meade, J. E. (1973). *The theory of economic externalities: The control of environmental pollution and similar social costs*. Geneva: Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales.

- Meier, G. M. (2005). *Biography of a subject: An evolution of development economics*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Mellinger, A. D., Sachs, J. D., & Gallup, J. L. (2000). Climate, coastal proximity, and development. *Oxford Handbook of Economic Geography*, pp. 169-194.
- Merton, R. K. (1968). The Matthew effect in Science. *Science*, 159(3810), pp. 56-63.
- Meza Lora, J. S. (2004). *Cambio institucional en la República Popular de China: Su influencia en el sector industrial*. Tesis Doctoral, Universidad de Colima, Facultad de Economía, Colima. Retrieved from <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2007/jsml/indice.htm>
- Miao, Z. (1992). The choice of reform strategy in institutional change. *Economic Research Journal*(10), pp. 72-80.
- Miles, M. A., Feulner, E. J., O'Grady, M. A., & Eiras, A. I. (2004). The 2004 index of economic freedom. *Wall Street Journal*(2), pp. 39-42.
- Mill, J. S. (1967). *Essays on economics and society*. London: Routledge, Kegan Paul.
- Morgan, L. H. (1877). *Ancient Society*. Chicago: Charles H. Kerr.
- Moyo, D. (2013). Is China the new idol for emerging economies? *TEDGlobal 2013*. Retrieved from https://www.ted.com/talks/dambisa_moyo_is_china_the_new_idol_for_emerging_economies/transcript?language=en
- Murrell, P. (1992). Evolutionary and radial approaches to economic reform. *Economics of Planning*(25), pp. 35-72.
- Myrdal, K. G. (1970). *The challenge of world poverty: A world anti-poverty program in outline*. New York: Pantheon Books.
- National Bureau of Statistics of China. (1985). *China Statistical Yearbook 1985*. Beijing: China Statistics Press.
- National Bureau of Statistics of China. (1999). *China statistical yearbook 1999*. Beijing: China Statistics Press.
- National Bureau of Statistics of China. (2003). *China statistical yearbook 2003*. Beijing: China Statistics Press.
- National Bureau of Statistics of China. (2007). *The Agriculture, and rural economic and social development reached a new stage*. Retrieved from http://www.stats.gov.cn/ztjc/ztfx/shfzhgxlbg/200709/t20070925_60535.html
- National Bureau of Statistics of China. (2015). *China statistical yearbook 2015*. Beijing: China Statistics Press.
- National Bureau of Statistics of China. (2016). *The total number of off-farm workers reached 277.47 million in 2015*. Retrieved from China Economic Net: http://www.ce.cn/xwzx/gnsz/gdxw/201602/29/t20160229_9167452.shtml

- Naughton, B. J. (1994a). Reforming a planned economy: Is China unique? In *From reform to growth: China and other countries in transition in Asia and Central and Eastern Europe* (pp. 49-73). Paris: OECD.
- Naughton, B. J. (1994b). What is distinctive about China's economic transition? State enterprise reform and overall economic transformation. *Journal of Comparative Economics*, 18(3), pp. 470-490.
- Naughton, B. J. (1995a). China's economic success: Effective reform policies of unique conditions? In K. Z. Poznanski (Ed.), *The evolutionary transition to capitalism* (pp. 135-153). Boulder: Westview Press.
- Naughton, B. J. (1995b). *Growing out of the plan: Chinese economic reform, 1978-1993*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Naughton, B. J. (1996). *Growing out of the plan: Chinese economic reform, 1978-1993*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Naughton, B. J. (2006). *The Chinese economy, transitions and growth*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Naughton, B. J. (2008). A political economy of China's economic transition. In L. Brandt, & G. T. Rawski (Eds.), *China's great economic transformation* (pp. 91-135). Cambridge, New York, Cambridge University Press.
- Neale, W. C. (1987). Institutions. *Journal of Economic Issues*, 21(3), pp. 1177-1206.
- Nelson, R., & Pack, H. (1999). The Asian miracle and modern growth theory. *Economic Journal*, 109(July), pp. 416-436.
- Nicholas, L. R. (1999). *China's unfinished economic revolution*. Beijing: Brookings Institution Press.
- Nolan, P. (1992). *Transforming the Stalinist system: China's reform in the light of Russian and East European Experience*. Discussing Paper, University of Cambridge.
- Nolan, P. (1994a). The China puzzle: Touching stones to cross the river. *Challenge*, pp. 25-31.
- Nolan, P. (1994b). Introduction: The Chinese puzzle. In Q. Fan, & P. Nolan (Eds.), *China's economic reform: The costs and benefits of incrementalism* (pp. 1-20). Basingstoke: Macmillan.
- Nolan, P. (1995). *China's rise, Russia's fall: Politics, economics and planning in the transition from Stalinism*. London: Macmillan.
- North, D. C. (1968). Sources of productivity change in ocean shipping, 1600-1850. *Journal of Political Economy*, pp. 953-970.
- North, D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. New York: Norton.
- North, D. C. (1986). The New Institutional Economics. *Journal of institutional and theoretical economics*, 142(1), pp. 230-237.

- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 97-112.
- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *American Economic Review*, 83(3), pp. 359-368.
- North, D. C. (1995a). *The implications of the new institutional economics applied to solving problems of the Chinese political economic future*. Peking University.
- North, D. C. (1995b). The new institutional economics and Third World Development. In J. Harriss, J. Hunter, & C. M. Lewis, *The new institutional economics and Third World Development*. London: Routledge.
- North, D. C. (1997). Institutions, economic growth and freedom. In *The economic foundations of property rights: Selected readings*. Cheltenham: Elgar.
- North, D. C. (2000). Where have we been and where are we going? In A. Ben-Ner, & L. Putterman, *Economics, values, and organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. New Jersey: Princeton University Press.
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. C., & Weingast, B. R. (1989). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in Seventeenth-Century England. *Journal of Economic History*, 49(4), pp. 803-832.
- Norton, S. W. (1998). Poverty, property rights, and human well-being: A cross-national study. *Cato Journal*, 18(2), pp. 233-245.
- OECD. (2005). *OECD economics surveys: China* (Vol. 13). OECD Publishing.
- Ohlin, B. G. (1924). *The main source of the now famous Heckscher-Ohlin theorem*. Doctoral Dissertation, Stockholm University.
- Ohmae, K. (1990). *The borderless world: Power and strategy in the interlinked economy*. New York: Harper Business.
- Ohmae, K. (1995). *The end of the nation state*. New York: Free Press.
- Oliván, M. C. (1996). *La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial.
- Olson, M. L. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Oman, C. W. (1994). *Globalization and regionalization, the challenge for developing countries*. OECD Development Centre Studies, Paris.
- Otsuka, K. (1998). Rural industrialization in East Asia. In Y. Hayami, & M. Aoki, *The institutional*

- foundations of East Asian economic development* (pp. 447-475). New York: St. Martin's Press.
- Owyang, M. T., Rapach, D. E., & Wall, H. J. (2009). States and the business cycle. *Journal of Urban Economics*, 65, pp. 181-194.
- Pan, H., & Yang, L. (2006). Institutional change and endogenous economic growth. *Nankai Economic Studies*(2), pp. 74-83.
- Pan, S. (2005). On the optimal patent protect. *Economic Research Journal*(12), pp. 113-118.
- Pang, X., & Zhao, Z. (2000). The economic effect of institutional change and its interpretation on Chinese economic growth issues. *Journal of Quantitative & Technical Economics*, 17(3), pp. 21-25.
- Peng, G., & Xiao, Z. (2003). Property rights system and economic growth. *Journal of Hunan Tax College*, 16(2), pp. 20-22.
- People's Daily. (2008). Premier Wen Jiabo answered questions from Chinese and foreign journalists. Beijing.
- People's Daily Online. (1994). *The 80th anniversary memorabilia of the Communist Party of China*. Retrieved from <http://www.people.com.cn/GB/shizheng/252/5580/5581/20010615/489850.html>
- People's Daily Online. (2006). *Talk points in Wuchang, Shenzhen, Zhuhai, Shanghai and other places*. Retrieved from <http://cpc.people.com.cn/GB/69112/69113/69684/69696/4950062.html>
- People's Daily; PLA Daily; The Red Flag. (1977). *Studying documents well and catching the party program*. Editorial (February 7, 1977).
- Perkins, D. H. (1992). *China's gradual approach to market reform*. UNCTAD Discussion Papers No.52.
- Perkins, D. H. (1994). Completing China's move to the market. *Journal of economic perspectives*, 8(2), pp. 23-46.
- Polanyi, K. P., Arensberg, C. M., & Pearson, H. W. (1957). *Trade and market in the early empires: Economies in history and theory*. Chicago: Henry Regnery Company.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Putterman, L. (1988). The firm as association versus the firm as commodity. *Economics and philosophy*, 4(2), pp. 243-266.
- Qiao, Z., Jiao, F., & Li, N. (2006). Change of rural institutional and agricultural economic growth: An empirical analysis on agricultural economic growth in China (1978-2004). *Economic Research Journal*(7), pp. 73-82.
- Quesada Vázquez, J., & Rodríguez Cohard, J. (2015). Implementation challenges in cluster policy making: The case of the Andalusian Furniture Technology Centre. *Prometheus*, 33(2), pp.

113-137.

- Raiser, M. (1995). Lessons for whom? from whom? The transition from socialism in China and Central Eastern Europe compared. *Economic Policy*, 7(2), pp. 133-157.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. G. (1998). Financial dependence and growth. *American Economic Review*(88), pp. 559-586.
- Ramo, J. C. (2004). *The Beijing Consensus*. London: Foreign Policy Centre.
- Ramo, J. C. (2008). *China's image: The county in the eyes of foreign scholars*. Beijing: Social Sciences Academic Press.
- Rawski, T. G. (1997). China's state enterprise reform: An overseas perspective. *China Economic Review*, 8(1), pp. 89-98.
- Rebelo, S. T. (1991). Long-run policy analysis and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 99(3), pp. 500-521.
- Reyes, J. A., Garcia, M., & Lattimore, R. (2009). *The international economic order and trade architecture in globalization and emerging economies: Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*. OECD.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. London: John Murray.
- Rodríguez Pose, A. (1998). *Dynamics of regional growth in Europe*. Oxford: Clarendon Press.
- Rodríguez Pose, A., & Garcilazo, E. (2015). Quality of government and the returns of investment: Examining the impact of cohesion expenditure in European regions. *Regional Studies*, 49(8), pp. 1274-1290.
- Rodríguez, M. T. (2004). *China: Reforma económica y cambios constitucionales*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas. Retrieved from <http://www.contemporaneaugar.es/files/rodriguez%20rodriguez%20china,reforma%20economica%20y%20cambios%20constitucionales.pdf>
- Rodrik, D. (1995). Understanding economic policy reform. *Journal of Economic Literature*(34), pp. 9-41.
- Rodrik, D. (1996). Institutions and economic performance in East and South East Asia. *Round Table Conference: The institutional foundations of economic development in East Asia*, (pp. 391-429). Tokyo.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), pp. 3-31.
- Rodrik, D. (2010). Diagnostics before prescription. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), pp. 33-44.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), pp. 131-165.

- Roland, G. (2000). *Transition and economies: Politics, markets and firms*. Cambridge, Massachusetts: MIT press.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. S71-S102.
- Rozelle, S., Huang, J., & Zhang, L. (2002). Emerging markets, evolving institutions, and the new opportunities for growth in China's rural economy. *China Economic Review*, 13, pp. 345-353.
- Ruttan, V. W., & Hayami, Y. (1984). *Toward a theory of induced institutional innovation*. Discussion Paper No.200, University of Minnesota, Centre for Economic Research, Department of Economics.
- Ruttan, W. V. (1989). Institutional innovation and agricultural development. *World Development*, 17(9), pp. 1375-1387.
- Sachs, J. D. (1997). *Development economics*. New York: Blackwell Publishers.
- Sachs, J. D. (2000). Notes on a new sociology of economic development. In L. E. Harrison, & S. P. Huntington, *Culture Matters*. New York: Basic Books.
- Sachs, J. D. (2005). *The end of poverty: Economic possibilities for our time*. New York: Penguin Press.
- Sachs, J. D., & Woo, W. T. (1994a). Structural factor in the economic reform of China, Eastern Europe and Former Soviet Union. *Economic Policy*, 9(18), pp. 101-145.
- Sachs, J. D., & Woo, W. T. (1994b). Understanding the reform experiences of China, Eastern Europe and Russia. In C. H. Lee, & H. Reisen (Eds.), *From reform to growth: China and other countries in Asia and Central and Eastern Europe* (pp. 23-48). Paris: OECD.
- Salvador Chamorro, A. (2008). El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. *Pecunia*(7), pp. 257-284.
- Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 36(4), pp. 387-389.
- Samuelson, P. A. (1955). Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 37(4), pp. 350-356.
- Sánchez Andrés, A. (2008). La economía china en transformación. In *Libros de economía y empresa* (pp. 5-8). Retrieved from <http://www.librosdeeconomiayempresa.com/r008/articulo1.aspx>
- Say, J. B. (1821). *Letters to Thomas Robert Malthus on political economy and stagnation of commerce*. History of Economic Thought Books, No. Say1821, McMaster University, London.
- School of Economics and Resource Management of Beijing Normal University. (2003). *A report on the development of China's market economy 2003*. Beijing: Beijing Normal University

Publishing Group.

School of Economics and Resource Management of Beijing Normal University. (2005). *A report on the development of China's market economy 2005*. Beijing: Beijing Normal University Publishing Group.

School of Economics and Resource Management of Beijing Normal University. (2008). *A report on the development of China's market economy 2008*. Beijing: Beijing Normal University Publishing Group.

School of Economics and Resource Management of Beijing Normal University. (2010). *A report on the development of China's market economy 2010*. Beijing: Beijing Normal University Publishing Group.

Schotter, A. (1981). *The economic theory of social institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schultz, T. W. (1968). Institutions and the rising economic value of man. *American Journal of Agricultural Economics*, 50(5), pp. 1113-1122.

Schumpeter, J. A. (1911). *The theory of economic development*. Transaction Publishers (1934 ed.).

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.

Schumpeter, J. A., Becker, M. C., & Knudsen, T. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1), pp. 108-120.

Scott, A. J. (1998). *Regions and the world economy*. Oxford: Oxford University Press.

Sen, A. (1999). *Development as freedom*. New York: Knopf.

Shen, K. (1998). The policy effect of opening to outside the world from the provincial cross data and time series. *Statistical Research*, 15(5), pp. 34-36.

Shen, K. (1999). *China's economic growth in the period of institutional transition*. Nanjing: Nanjing University Press.

Shen, K. (2002). An analysis on the growth effect of institutional innovation in China. *Productivity Research*(2), pp. 6-7.

Shen, K., & Zhang, C. (2004). Financial development and China's economic growth - An empirical study based on cross-regional dynamic data. *Management World*(7), pp. 15-21.

Sheng, H. (1996). Research on the transition process of China's market-oriented reform. *Economic Research Journal*(1), pp. 69-80.

Shi, H. (1996). *Relations, limits, institutions: State and society in the political development process*. Beijing: Peking University Press.

Shu, Y., & Xu, X. (2002). The specification of China's economic growth model: 1952-1998. *Economic Research Journal*(11), pp. 3-11.

- Singh, A. (1993). *The plan, the market and evolutionary economic reform in China*. UNCTAD Discussion Papers No.76.
- Singh, I. (1991). Is there a Schizophrenia about socialist reform? *Transition*, 2(7).
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: Methuen.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth theory. *Quarterly Journal of Economics*, 1, pp. 65-94.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, 39, pp. 312-320.
- Song, D. (1993). Industrialization, marketization, internationalization and China's economic growth: An explanation of "Chinese miracle". *Journal of Huazhong University of Science and Technology*(3), pp. 73-75.
- Song, D. (1999). An analysis of the institutional innovation of China's regional economic transformation and development: Taking the Pearl River Delta as an example. *Management World*(3), pp. 196-201.
- Spindler, Z. A., & Miyake, J. F. (1992). Prospecting for the "homework" measures of economic freedom: A summary. In The Fraser Institute, S. T. Easton, & M. A. Walker (Eds.), *Rating global economic freedom* (pp. 230-254). Vancouver.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Whither socialism?* Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Stiglitz, J. E. (2004). Globalization and growth in emerging markets. *Journal of Policy Modeling*, 26(4), pp. 465-484.
- Su, X. (2016). *The complete economic works of Su Xing*. Beijing: Intellectual Property Publishing House.
- Sugden, R. (1989). Spontaneous order. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), pp. 85-97.
- Sun, Q. (2012). A study on the path and model of internationalization of China's multinational corporations. *Modern Management Science*(10), pp. 70-72.
- Sun, X., & Zhong, R. (2007). *Resurrection of private rights*. Beijing: China University of Political Science and Law Press.
- Sun, Z. (2000). Institution outweighs input: A re-understanding of the West development. *Economist*(3), pp. 31-36.
- Sun, Z. (2001). Government will and market institutional change in the China's western development. *Strategy and Management*(6), pp. 12-20.
- Sun, Z., Lu, Z., & Li, X. (2002). Industrial structure adjustment, institutional change and economic growth in the western region: The case of Shaanxi Province. *Journal of World Economy*(12), pp. 68-74.

- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile. (2016). Retrieved 12 20, 2016, from SBIF: <http://web.archive.org/web/20090531182257/http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=E>
- Swan, T. W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*, 32(2), pp. 334-361.
- Tamames, R. (2007). *El siglo de China: De Mao a primera potencia mundial*. Barcelona: Editorial Planeta.
- Tinbergen, J. (1959). On the theory of trend movements (Theorie der langfristigen Wirtschaftsentwicklung). In L. H. Klassen, L. M. Koych, & H. J. Witteveen (Eds.), *Jan Tinbergen selected papers* (pp. 182-221). Amsterdam: North Holland.
- Tong, P. (2005). *The effectiveness of the state-owned economic restructuring and the significant increase in the economic benefit of SOEs growth*. Retrieved from State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council: <http://www.sasac.gov.cn/gzjg/tjpj/xjpj/200503090145.htm>
- Top China Travel. (n.d.). *China Maps*. Retrieved 6 15, 2017, from <http://www.topchinatravel.com/china-map/>
- Travel China Guide. (n.d.). *Map of China provinces & cities*. Retrieved 6 15, 2017, from https://www.travelchinaguide.com/map/china_map.htm
- Uzawa, H. (1995). Optimal technological change in an aggregative model of economic growth. *International Economic Review*, 6(5), pp. 18-31.
- Van Der Hoeven, R. E., & Sziráczki, G. (1997). *Lessons from privatization*. International Labour Organization.
- Varian, H. R. (1984). *Microeconomic analysis* (2 ed.). New York: Norton.
- Vázquez Barquero, A. (2001). Desarrollo endógeno y globalización. In A. Vázquez Barquero, & O. Madoery (Eds.), *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario, Santa Fe, Argentina: Homo Sapiens Ediciones.
- Vázquez Barquero, A. (2002). *Endogenous development: Networking, innovation, institutions and cities*. London, New York: Routledge.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno: Teorías y políticas del desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*, 11, pp. 189-216.
- Vázquez Barquero, A. (2016). *Desarrollo endógeno e instituciones: Complejidad en un mundo global*. Conferencia en Universidad de Almería.
- Vázquez Barquero, A., & Rodríguez Cohard, J. (2016). Endogenous development and institutions: Challenge for local development initiatives. *Environment and Planning C*:

- Government and Policy*, 34(6), pp. 1135-1153.
- Veblen, T. B. (1898). Why is economics not an evolutionary science. *Quarterly Journal of Economics*, 12(2), pp. 41-69.
- Veblen, T. B. (1899). *The theory of the leisure class*. New York: Macmillan.
- Veblen, T. B. (1904). *The theory of business enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Veblen, T. B. (1923). *Absentee ownership and business enterprise in recent times: The case of America*. New York: B. W. Huebsch.
- Veseth, M. (1998). *Selling globalization: The myth of the global economy*. Boulder: Lynne Rienner Publisher.
- Vickerstaff, S. (1998). *The transformation of labour relations*. Oxford: Oxford University Press.
- Wade, R. (1996). Globalization and its limits: Reports of the death of the national economy are greatly exaggerated. In S. Berger, & R. P. Dore (Eds.), *National diversity and global capitalism*. Cornell University Press.
- Walker, D. A. (1977). Thorstein Veblen's economic system. *Economic Inquiry*, 15(2), pp. 213-237.
- Wallis, J. J., & North, D. C. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. In S. L. Engerman, & R. E. Gallman (Eds.), *Long-term factors in American economic growth* (pp. 95-162). University of Chicago Press.
- Wang, F., Kang, J., & Zhang, Z. (2008). Enterprise marketization, openness and economic growth in China: An empirical analysis based on the nonstationary panel time series. *Journal of Industrial Engineering and Engineering Management*(4), pp. 149-151.
- Wang, F., Zhang, Z., & Kang, J. (2005). The relationship between marketization and regional economic growth in China. *Finance & Economics*, 231(6), pp. 159-166.
- Wang, H. (1997). Further discussion of an agricultural institutional change model. *Economic Research Journal*(10), pp. 70-73.
- Wang, J. (2007). Financial development and economic growth with financial controlling policies. *Economic Research Journal*(10), pp. 95-104.
- Wang, J., & Huang, Q. (2004). Institutional change factors of economic growth difference in different regions of China. *Finance & Economics*(5), pp. 77-79.
- Wang, L., & Long, Z. (2004). An empirical analysis of the relationship between marketization and economic growth in China. *Finance & Economics*(2), pp. 12-18.
- Wang, M. (2009). *The reform of China in 30 years, 1978-2008*. Beijing: China Development Press.
- Wang, S. (2002). Path choice of transitional economy: Progressive change and radicalism. *Marxism & Reality*(6), pp. 70-74.

- Wang, W., Chen, C., & Xu, H. (2002). An empirical analysis on China's economic growth model containing institutional factors. *Statistical Research*(5), pp. 3-6.
- Wang, X. (1999). Contribution of rural industrialization to economic growth. *Reform*(5), pp. 97-106.
- Wang, X. (2000). Sustainability of China's economic growth and institutional changes. *Economic Research Journal*(7), pp. 3-15.
- Wang, Y. (2001). An analysis of the institutional factors in the development gap between East and West China. *Economic Science*(3), pp. 5-13.
- Wang, Y., & Mu, X. (2006). An empirical analysis of the relationship between economic freedom and economic growth. *Inner Mongolia Social Sciences*, 27(1), pp. 77-81.
- Wang, Y., & Yao, Y. (2003). Sources of China's economic growth 1952-1999: Incorporating human capital accumulation. *China Economic Review*, 14(1), pp. 32-52.
- Wang, Z. (2007). *Taxation*. Shanghai: Lixin Accounting Press.
- Waterman, P. A. (1998). *Globalization, social movement and the new internationalist*. London: Massell.
- Wei, D. Y., & Ye, X. (2009). Beyond convergence: Space, scale and regional inequality in China. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 100(1), pp. 59-80.
- Wei, J. (2002). *Enterprise institutional arrangement*. Beijing: China Development Press.
- Whalley, J., & Zhang, S. (2004). *Inequality change in China and (Houkou) labour mobility restrictions*. NBER Working Paper No.10683.
- White House. (1999). *Joint press conference of the president and premier Zhu Rongji of the People's Republic of China*. Office of the Press Secretary.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction cost economics: The governance of contractual relation. *Journal of Law and Economics*, 22(2), pp. 233-261.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Wind Info. (2016). *Wind Financial Terminal*. Retrieved 10 18, 2016, from <http://www.wind.com.cn/en/Default.html>
- World Bank. (1993). *The East Asian miracle: Economic growth and public policy*. Oxford University Press.
- World Bank. (1996). *World development report 1996: From plan to market*.
- World Bank. (1997). *China 2020: Development challenges in the new century*. Beijing: China Financial and Economic Publishing House.

- World Bank. (2006). *Economic costs and policy suggestions for China product and factor market segmentation*. Research Report of World Bank Representative Office in China.
- Wu, J. (2001). The major social and economic problems facing China in the new century. *Greattide*(2), pp. 6-7.
- Wu, J. (2006). *The choice of China's growth model*. Shanghai: Shanghai Far East Publishers.
- Wu, J. (2010). *Understanding and interpreting China's economic reform*. Shanghai: Shanghai Far East Publishers.
- Wu, X. (1995). On the property rights of legal person. *Social Sciences in China*(2), pp. 26-37.
- Wu, Y. (2008). Indigenous R&D, technology imports and productivity: Evidence from industries across regions of China. *Economic Research Journal*(8), pp. 51-64.
- Xi, J. (2007). *Scientific outlook on development encyclopedia*. Shanghai: Shanghai Lexicographical Publishing House.
- Xie, C. (1998). Debate on planned economy and market economy: An interview with Wu Jinglian. *Hundred Year Tide*(2), pp. 1-10.
- Xie, S. (2003). *A study on the change of China's property system in the transitional period*. Beijing: Economic Science Press.
- Xin, W. (2005). *The ending of Sunan model*. Beijing: SDX Joint Publishing Company.
- Xinhua News Agency. (2012). *Clearly expounded the scientific outlook on development*. Retrieved from News of the Communist Party of China: <http://theory.people.com.cn/n/2012/0805/c40531-18670134.html>
- Xiong, D. (2007). *An analysis of the institutional factors of China's economic growth*. Doctoral Dissertation, The Central Party School Graduate School.
- Xu, M. (1999). The process of economic marketization: Methodological discussion and comparative study on several regions. *Journal of Zhejiang Provincial Party School*(5), pp. 38-44.
- Xu, X., Wang, X., & Shu, Y. (2007). Local officials and economic growth. *Economic Research Journal*(9), pp. 18-31.
- Xu, Y. (1998). *Record the ups and downs of the system of quotas for farm output per household*. Zhuhai: Zhuhai Publishing House.
- Xue, H. (2004). Estimation of the contribution of institutional innovation in economic growth. *Research on Financial and Economic Issues*(9), pp. 3-8.
- Yan, J., Lu, M., & Chen, Z. (2005). Interaction between reform and policies and the economic growth: evidence from Chinese provincial panel data. *World Economic Papers*(1), pp. 27-46.
- Yan, P., & Wang, B. (2004). Technical efficiency, technical progress & productivity growth: An empirical analysis based on DEA. *Economic Research Journal*(12), pp. 55-65.

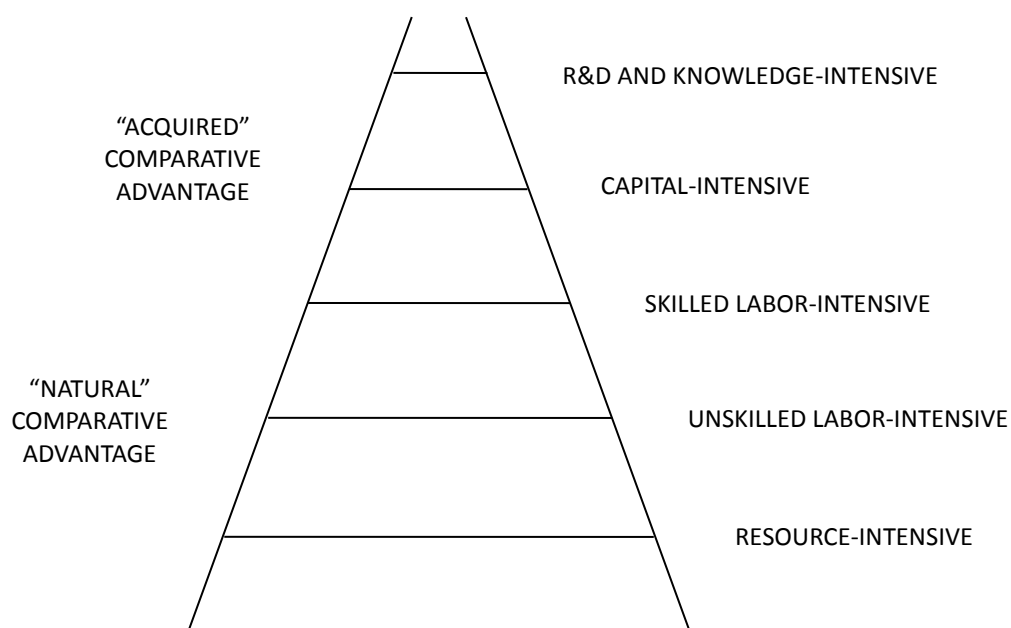
- Yang, D. L., & Wei, H. (1996). Rural enterprises development and regional policy in China. *Asian Perspectives*, 35(1), pp. 71-94.
- Yao, X., & Zhang, H. (2008). Education, human capital and regional economic differentials. *Economic Research Journal*(5), pp. 47-57.
- Ye, F. (2004). *Factor input and China's economic growth*. Beijing: Peking University Press.
- Yi, G., Fan, G., & Li, Y. (2003). A theoretical analysis on economic growth in China and total factor productivity. *Economic Research Journal*(8), pp. 13-20.
- Yu, B. (2009). Ideology and economic development: An analysis based on 60 years' experiences of P. R. China. *Zhejiang Social Sciences*(10), pp. 11-19.
- Yu, K. (2005). Reflections on "China model". *Red Flag*(19), pp. 13-15.
- Yu, L., & Yu, Z. (2003). *Property right and corporate governance of TVEs*. Beijing: Economy & Management Publishing House.
- Yu, M. (2008). *China's foreign trade for 30 years (1978-2008)*. No. C2008007, China Centre for Economic Research, National School of Development.
- Yuan, Y., & Ye, Q. (2005). An analysis of China's economic freedom and international comparison. *Wuhan Finance Monthly*(6), pp. 13-15.
- Zeng, X., & Fan, L. (2004). An analysis of China's economic freedom. *China Statistics*(1), pp. 31-32.
- Zhang, G., & Li, J. (2008). Institutions, optimal government size and economic growth. *Statistical Research*(3), pp. 36-42.
- Zhang, H. (2002). *Land system change in China's rural areas*. Beijing: China Agriculture Press.
- Zhang, J. (1997). *"Double-track system" economics: China's economic reform*. Shanghai: Shanghai Joint Publishing Company, Shanghai People's Publishing House.
- Zhang, J. (2007). Literature review and theoretical development of China's transitional economy. *Shandong Social Sciences*(7), pp. 69-76.
- Zhang, J. (2008). *On China's economic transformation model*. Beijing: Central Party School Press.
- Zhang, J., & Gao, Y. (2007). Term limits and rotation of Chinese governors: Do they matter to economic growth? *Economic Research Journal*(11), pp. 91-103.
- Zhang, J., & Hallagan, W. S. (1999). The initial conditions, speed of reform and economic growth in transition country. *Economic Research Journal*(10), pp. 69-74.
- Zhang, J., & Shi, S. (2003). Changes in total factor productivity of China's economy: 1952-1998. *World Economic Papers*(2), pp. 17-24.
- Zhang, X. (1999). The four major forces of China's economic development. *Economist*, 5(5), pp. 38-44.

- Zhang, X. (2009). Discussion on "China model": Its characteristics and significance. *Digest of Chinese Journals*(15), pp. 5-7.
- Zhang, X. (2010). Fan Gang's economic thoughts: Reforming plutonomy. *Journal of Hebei University of Economics and Business*, 31(6), pp. 13-24.
- Zhang, X., & Zhang, K. (2003). How does globalization affect regional inequality within a developing country? Evidence from China. *Journal of Development Studies*, 39(4), pp. 47-67.
- Zhang, X., Zhao, L., Cui, Z., & Wang, Y. (2015). Study on equity and efficiency of health resources and services based on key indicators in China. *PLOS ONE*, 10(12), pp. 1-15.
- Zhang, Y. (1984). Off-farm workers: Investigation of Wujiang Country. In R. G. (Ed.), *Small town and big problem*. Nanjing: Jiangsu People's Publishing House.
- Zhang, Y., & Gong, L. (2005). The Fenshuizhi reform, fiscal decentralization, and economic growth in China. *China Economic Quarterly*, 5(1), pp. 75-108.
- Zhang, Z. (2005). *Review of the development of institutional change theory*. Economics School of Jilin University, Western Economics.
- Zhang, Z., Kang, J., & Luo, B. (2006). A study on the measurement of China's economic system market-oriented process. *Reform of Economic System*(3), pp. 24-27.
- Zhao, W. (1998). *The development of private property rights system*. Beijing: China Social Sciences Publishing House.
- Zhao, Z., & Pang, X. (2000). The oversupply in the institutional transition and its countermeasures: Discussion on the institutional reasons of the insufficient economic growth forces. *Contemporary Education and Culture*(2), pp. 15-17.
- Zheng, J., & Hu, A. (2005). An empirical analysis of provincial productivity in China (1979-2001). *China Economic Quarterly*, 4(2), pp. 263-296.
- Zheng, J., Hu, A., & Bigsten, A. (2008). Can China's growth be sustained? A productivity perspective. *China Economic Quarterly*, 7(3), pp. 777-808.
- Zheng, Y. (1995). The measure of TFP and the "phased" rule of economic growth: discussion on the economic growth model in East Asia. *Economic Research Journal*(5), pp. 55-60.
- Zhong, C., Li, F., & Wang, L. (2006). An empirical study of the economic institution and the efficiency of economic growth. *Journal of Quantitative & Technical Economics*(11), pp. 13-21.
- Zhong, J. (2006). *Research on the development model of world special economic zones*. Beijing: China Economic Publishing House.
- Zhong, J. (2010). The preparation, creation and development of the Special Economic Zones. *Practice and Theory of SEZS*(5), pp. 22-25.
- Zhou, Q. (2004). *Property rights and institutional change*. Beijing: Peking University Press.

- Zhou, T. (1984). *Contemporary China's economic system reform*. Beijing: China Social Sciences Publishing House.
- Zhou, X. (2001). The deteriorated performance of institution as a law vs. the new institutional creation of China in 21st century. *Research on Financial and Economic Issues*(2), pp. 3-9.
- Zhou, Y., & Zhao, J. (2004). Commercialization, change in economic structure and transformation in government policies of economic structure: China's experiences. *Management World*(5), pp. 9-17.
- Zhou, Z. (1999). *Institutional change and economic growth: An analysis of China's experience and paradigm*. Shanghai: Shanghai People's Publishing House.
- Zhu, B. (1999). *New economic growth theory*. Shanghai: Shanghai University of Finance and Economics Press.
- Zou, W., & Zhuang, Z. (1996). Division of labour, transaction and economic growth. *Social Sciences in China*(3), pp. 4-14.

ANEXOS

Gráfico A.1: Escalera de Ventaja Comparativa



Fuente: Meier (2005: 107).

Tabla A.1: Las liberaciones ideológicas importantes desde la reforma y apertura

Años	Evento de referencia	Significación
1978	3ª Sesión Plenaria del XI CCPCC	Iniciar una nueva era y un nuevo camino, crear una nueva teoría de la construcción del socialismo con características chinas
1992	El "Viaje al Sur" de Deng Xiaoping El XIV CNPCC	Promover el desarrollo profundo de la reforma y apertura, y finalmente, establecer el sistema de la economía socialista de mercado como un objetivo explícito de la reforma y apertura de China.
1997	El XV CNPCC	La reforma de la propiedad ha dado un paso significativo, la economía no pública se ha convertido en una fuerza importante en el desarrollo de la economía nacional.
2007	El XVII CNPCC	<i>"Consolidar, estimar, apoyar y guiar el desarrollo de la economía no pública, proteger los derechos de propiedad igualmente, y en la manera que diversas propiedades compiten en igualdad, se promueven mutuamente"</i> (Hu

	Jintao, 2007: 25).
--	--------------------

Fuente: Li (2008), elaboración propia.

Tabla A.2: La evolución de las políticas para la economía privada desde la reforma y apertura

Año	Evento de referencia	Políticas principales
1978	3ª Sesión Plenaria del XI CCPCC	La economía de propiedad individual dentro de su ámbito (las parcelas privadas de miembros, las ocupaciones auxiliares familiares, el comercio ferial) es un complemento necesario de la economía socialista.
1981	6ª Sesión Plenaria del XI CCPCC	Las economías de propiedad estatal y colectiva son la forma básica de la economía china, la economía de propiedad individual dentro de su ámbito es un complemento necesario de la economía pública.
1982	El XII CNPCC	En las zonas rurales y urbanas, debemos estimar el desarrollo adecuado de la economía individual en el ámbito reglamentario bajo la administración de empresas, considerándose como un complemento necesario y útil de la economía pública. Solo se racionalizan la distribución y el desarrollo entre las diversas formas de economía, lo cual puede hacer prosperar la economía urbana y rural, facilitando así la vida popular.
1984	3ª Sesión Plenaria del XII CCPCC	La economía individual se relaciona con el sistema de propiedad socialista, el cual juega un papel irremplazable en el desarrollo de la producción social, facilitar la vida popular y ampliar el empleo laboral. La economía individual es el complemento necesario y útil de la economía socialista, y pertenece a su ámbito.
1986	6ª Sesión Plenaria del XII CCPCC	Durante un largo período histórico de la etapa inicial del socialismo, China debe desarrollar diversas formas de economía bajo la premisa de la propiedad pública como el cuerpo principal.
1987	El XIII CNPCC	Ha de incentivar el desarrollo de la economía cooperativa urbana y rural, y la economía individual. El desarrollo de la economía privada, en cierta medida, es propicio para promover la producción, activar el mercado, expandir el empleo y satisfacer mejor las necesidades de la vida popular en diversos aspectos. La economía privada es el complemento necesario y útil de la economía pública. (La primera vez que se presenta oficialmente el concepto de economía privada.)
1992	El XIV CNPCC	La economía pública incluye la economía de propiedad de

		todo el pueblo y la economía de propiedad colectiva como el cuerpo principal, y las economías individual, privada, y de comercio exterior, como el cuerpo complementario; así, diversas formas de economía se desarrollan juntas a largo plazo, y también pueden realizarse en varias formas de cooperación voluntaria. (La primera vez en proponer “diversas formas de economía”).)
1993	3ª Sesión Plenaria del XIV CCPCC	La primera vez que se proponen claramente las políticas para apoyar el desarrollo de la economía de propiedad no pública ¹⁰⁴ , y definir que los empresarios privados pueden gestionar con contrato o comprar las pequeñas empresas de propiedad estatal.
1997	El XV CNPCC	Desarrollar la economía de propiedad pública como el cuerpo principal y la economía de diversas formas de propiedad como el complementario, es una institución económica básica en la etapa inicial del socialismo de China. La economía de propiedad no pública es un componente importante de la economía socialista de mercado de China. Debemos seguir apoyando y orientando el desarrollo de la economía individual, la economía privada y la economía de otras formas no públicas.
2002	El XVI CNPCC	Los empresarios y los técnicos en las empresas privadas tecnológicas, los directivos y técnicos empleados por las empresas de capital extranjero, los autónomos, los propietarios privados, los empleados de las organizaciones intermediarias, profesionales independientes y otros estratos sociales, todos ellos son constructores del socialismo con características chinas. La reforma de la propiedad presenta “dos principios inquebrantables”: debe consolidar y desarrollar la economía de propiedad pública inquebrantablemente, y debe alentar, apoyar y guiar el desarrollo de la economía de propiedad no pública inquebrantablemente.

¹⁰⁴ La “economía de propiedad no pública” es un término que se usa más frecuentemente en China, que incluye la economía individual, la economía privada, la economía de capital extranjero y todas las formas de economía excepto de la economía pública; es, en gran medida, igual que la “economía de propiedad privada”. Al inicio de la reforma y apertura, debido a que la importancia de la propiedad pública en las áreas económicas e ideológicas, “la propiedad privada”, como un vocabulario más sensible, se usó con muy pocas veces. Y con la mejora del papel de la economía de propiedad no pública y la evolución de la ideología, el concepto de la “privatización” ya se ha existido generalmente en la sociedad china; la “economía no pública”, la “propiedad no pública”, las “empresas no públicas” y otros términos siguen usándose como una clasificación habitual.

Fuente: Li (2008), elaborado propio.

Tabla A.3: La evolución ideológica sobre el establecimiento de las ZEEs

Año	Discusión	Postura de los políticos
1980-1984	Si es necesario que se establezcan las ZEEs.	El desarrollo y la experiencia de Shenzhen demuestran que la política de establecer las ZEEs es correcta. --Deng Xiaoping
1985-1986	Cómo definir las ZEEs.	La economía en las ZEEs debe transformar desde el interior hacia el exterior. Si no se llega a este paso, la tarea no se completa. --Deng Xiaoping
1989-1992	Si las ZEEs tienen el apellido de socialismo o de capitalismo.	Las ZEEs tienen el apellido de socialismo, no de capitalismo. --Deng Xiaoping
1994-1995	Si es necesario que las ZEEs mantengan una característica especial.	La decisión del CCPCC para desarrollar las ZEEs es constante, las políticas básicas del CCPCC para las ZEEs son constantes, y la posición histórica y el papel de las ZEEs en la reforma, apertura, modernización del país son también constantes. --Jiang Zemin
2000	Si es necesario que las ZEEs sigan existiendo.	El desarrollo de las ZEEs es un componente importante de la construcción del socialismo con características chinas, existirá en el proceso total de la reforma y apertura de nuestro país y la construcción de modernización. --Jiang Zemin
2002	Si las ZEEs siguen teniendo mismas perspectivas de desarrollo	El desarrollo de las ZEEs deben acelerarse, priorizarse y coordinarse, sigue caminando en la vanguardia del país. --Hu Jintao

Fuente: Zhong (2006): 462-478, elaboración propia.

Tabla A.4: El proceso de desarrollo de la protección constitucional de los derechos de propiedad privada y la economía de propiedad privada desde la reforma económica

Año	Contenido	Influencia
Constitución 1982	Artículo XI: En el marco prescrito por la ley, la economía individual de los trabajadores urbanos y rurales, es un complemento de la propiedad pública socialista. El Estado protege los derechos e intereses legítimos de la economía individual. El Estado, a través de gestión administrativa, orienta, apoya y supervisa la economía individual. Artículo XVIII: La República Popular China permite a las	La recuperación de la economía de propiedad no pública

	empresas extranjeras y otras organizaciones económicas invertir en China, hacer diversas formas de cooperación económica con las empresas chinas u otras organizaciones económicas, en virtud de la ley de la República Popular China. En el territorio de China, las empresas extranjeras y otras organizaciones económicas extranjeras, así como las empresas conjuntas chino-extranjera, tienen que cumplir la ley de la República Popular China. Sus derechos e intereses legítimos están protegidos por la ley de la República Popular China.	
Enmienda Constitucional 1988	Artículo XI: El Estado permite a la economía privada, en el marco prescrito por la ley, existir y desarrollarse. La economía privada es un complemento de la economía de propiedad pública socialista. El Estado protege los derechos e intereses legítimos de la economía privada. El Estado implica la orientación, la supervisión y la gestión para la economía privada.	La legitimidad de la economía privada
Enmienda Constitucional 1999	Artículo XI: En el marco prescrito por la ley, la economía privada y las economías de propiedad no pública, son un componente importante de la economía socialista de mercado. El Estado protege los derechos de intereses legítimos de la economía individual, la economía privada. El Estado implica la orientación, la supervisión y la gestión para la economía individual y la economía privada.	Confirma el papel y la posición de la economía de propiedad no pública
Enmienda Constitucional 2004	Artículo XI: El Estado protege los derechos de intereses legítimos de la economía individual, la economía privada y otras economías de propiedad no pública. El Estado fomenta, apoya y orienta el desarrollo de la economía de propiedad no pública, y aplica por la ley la supervisión y la gestión para la economía de propiedad no pública. Artículo XIII: “La propiedad privada legal de los ciudadanos es inviolable”. “El Estado protege por la ley los derechos de propiedad privada y de herencia de los ciudadanos”. “El Estado, por necesidad de interés público, puede aplicar la requisición o expropiación de la propiedad privada de los ciudadanos dando la correspondiente compensación”.	Todos los componentes económicos son iguales, la economía de propiedad no pública obtiene el “trato nacional”.

Fuente: Sun & Zhong (2007): 48-49, elaboración propia.

Tabla A.5: Los datos de la movilidad de personas de la urbanización de China entre 1985-2015

Unidad: 10 mil habitantes

Año	Zonas Urbanas		Zonas Rurales	
	Población	%	Población	%
1985	25094	23.71%	80757	76.29%
1986	26366	24.52%	81141	75.48%
1987	27674	25.32%	81626	74.68%
1988	28661	25.81%	82365	74.19%
1989	29540	26.21%	83164	73.79%
1990	30195	26.41%	84138	73.59%
1991	31203	26.94%	84620	73.06%
1992	32175	27.46%	84996	72.54%
1993	33173	27.99%	85344	72.01%
1994	34169	28.51%	85681	71.49%
1995	35174	29.04%	85947	70.96%
1996	37304	30.48%	85085	69.52%
1997	39449	31.91%	84177	68.09%
1998	41608	33.35%	83153	66.65%
1999	43748	34.78%	82038	65.22%
2000	45906	36.22%	80837	63.78%
2001	48064	37.66%	79563	62.34%
2002	50212	39.09%	78241	60.91%
2003	52376	40.53%	76851	59.47%
2004	54283	41.76%	75705	58.24%
2005	56212	42.99%	74544	57.01%
2006	58288	44.34%	73160	55.66%
2007	60633	45.89%	71496	54.11%
2008	62403	46.99%	70399	53.01%
2009	64512	48.34%	68938	51.66%
2010	66978	49.95%	67113	50.05%
2011	69079	51.27%	65656	48.73%
2012	71182	52.57%	64222	47.43%
2013	73111	53.73%	62961	46.27%
2014	74916	54.77%	61866	45.23%
2015	77116	56.10%	60346	43.90%

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.6: Los datos de la movilidad de capital de la urbanización de China entre 1985-2015

Unidad: cien millones yuanes

Año	PIB	Actividad Primaria		Actividad Secundaria		Actividad Terciaria		% de las actividades 2 ^{as} y 3 ^{as}
		Valor de Producción	%	Valor de Producción	%	Valor de Producción	%	
1985	9098.9	2541.7	27.93%	3897.6	42.84%	2670.7	29.35%	72.19%
1986	10376.2	2764.1	26.64%	4528.1	43.64%	3096.9	29.85%	73.49%
1987	12174.6	3204.5	26.32%	5288.8	43.44%	3696.2	30.36%	73.80%
1988	15180.4	3831.2	25.24%	6625.9	43.65%	4741.8	31.24%	74.88%
1989	17179.7	4228.2	24.61%	7321.8	42.62%	5650.6	32.89%	75.51%
1990	18872.9	5017.2	26.58%	7766.4	41.15%	6111.4	32.38%	73.53%

1991	22005.6	5288.8	24.03%	9155.9	41.61%	7587.0	34.48%	76.08%
1992	27194.5	5800.3	21.33%	11758.4	43.24%	9668.9	35.55%	78.79%
1993	35673.2	6887.6	19.31%	16518.7	46.31%	12312.6	34.51%	80.82%
1994	48637.5	9471.8	19.47%	22515.7	46.29%	16712.5	34.36%	80.65%
1995	67339.9	12020.5	17.85%	28757.6	42.71%	20641.9	30.65%	73.36%
1996	71813.6	13878.3	19.33%	33922.8	47.24%	24107.2	33.57%	80.81%
1997	79715.0	14265.2	17.90%	37651.8	47.23%	27903.8	35.00%	82.24%
1998	85195.5	14618.7	17.16%	39127.9	45.93%	31558.3	37.04%	82.97%
1999	90564.4	14549.0	16.06%	41196.3	45.49%	34934.5	38.57%	84.06%
2000	100280.1	14717.4	14.68%	45793.7	45.67%	39897.9	39.79%	85.45%
2001	110863.1	15502.5	13.98%	49801.1	44.92%	45700.0	41.22%	86.14%
2002	121717.4	16190.2	13.30%	54258.4	44.58%	51421.7	42.25%	86.82%
2003	137422.0	16970.2	12.35%	62874.6	45.75%	57754.4	42.03%	87.78%
2004	161840.2	20904.3	12.92%	74497.3	46.03%	66648.9	41.18%	87.21%
2005	187318.9	21806.7	11.64%	88361.0	47.17%	77427.8	41.33%	88.51%
2006	219438.5	23317.0	10.63%	104688.5	47.71%	91759.7	41.82%	89.52%
2007	270232.3	27788.0	10.28%	127041.9	47.01%	115810.7	42.86%	89.87%
2008	319515.5	32753.2	10.25%	150535.2	47.11%	136805.8	42.82%	89.93%
2009	349081.4	34161.8	9.79%	160777.0	46.06%	154747.9	44.33%	90.39%
2010	413030.3	39362.6	9.53%	192385.7	46.58%	182038.0	44.07%	90.65%
2011	489300.6	46163.1	9.43%	228069.3	46.61%	216098.6	44.16%	90.78%
2012	540367.4	50902.3	9.42%	245801.7	45.49%	244821.9	45.31%	90.79%
2013	595244.4	55329.1	9.30%	263234.4	44.22%	277959.3	46.70%	90.92%
2014	643974.0	58343.5	9.06%	278736.9	43.28%	308058.6	47.84%	91.12%
2015	685506.0	60863.0	8.88%	280372.0	40.90%	344124.0	50.20%	91.10%

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.7: Las datos de los valores de producción industrial pública y privada de China entre 1985-2015

Unidad: mil millones Yuanes

Año	Valor de Producción Industrial Total	Valor de Producción Industrial Pública	Proporción Pública	Proporción Privada
1985	-	-	64.90%	35.10%
1986	-	-	62.30%	37.70%
1987	-	-	59.70%	40.30%
1988	-	-	56.80%	43.20%
1989	-	-	56.10%	43.90%
1990	-	-	54.60%	45.40%
1991	-	-	52.90%	47.10%
1992	-	-	48.10%	51.90%
1993	-	-	43.10%	56.90%
1994	-	-	40.80%	59.20%
1995	79234.00	26939.56	34.00%	66.00%
1996	90046.00	32686.70	36.30%	63.70%
1997	103400.00	32674.40	31.60%	68.40%
1998	108821.87	30687.77	28.20%	71.80%
1999	116969.00	43746.41	37.40%	62.60%
2000	126211.24	47330.34	37.50%	62.50%
2001	135403.00	41996.18	31.02%	68.98%
2002	146217.78	40293.29	27.56%	72.44%
2003	168807.70	41636.67	24.67%	75.33%
2004	215358.00	44418.42	20.63%	79.37%

2005	244784.25	45754.12	18.69%	81.31%
2006	291214.51	48941.61	16.81%	83.19%
2007	353037.37	54722.83	15.50%	84.50%
2008	431305.55	67101.56	15.56%	84.44%
2009	493692.86	68684.86	13.91%	86.09%
2010	592881.89	79887.93	13.47%	86.53%
2011	675796.86	88753.63	13.13%	86.87%
2012	768421.20	102035.45	13.28%	86.72%
2013	870751.07	69825.76	8.02%	91.98%
2014	956777.20	66954.56	7.00%	93.00%
2015	1023398.12	71514.87	6.99%	93.01%

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Tabla A.8: Los datos de la utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones de China entre 1985-2015

Unidad: cien millones Yuanes

Año	Inversión Total en Activos Fijos	Utilización de Inversión Extranjera	La Inversión de Auto-financiación y Otras Inversiones	Proporción en Inversión Total en Activos Fijos
1985	2543.2	91.5	1533.6	63.90%
1986	3120.6	137.3	1869.2	64.30%
1987	3791.7	182.0	2241.1	63.91%
1988	4653.8	275.3	2968.7	69.71%
1989	4410.5	291.1	2990.3	74.40%
1990	4517.5	284.6	2954.4	71.70%
1991	5594.4	318.9	3580.4	69.70%
1992	8080.2	468.7	5050.0	68.30%
1993	13072.4	954.3	8562.4	72.80%
1994	17827.2	1769.0	11531.0	74.61%
1995	20524.9	2295.9	13409.2	76.52%
1996	23358.6	2746.6	15412.4	77.74%
1997	25259.7	2683.9	17096.5	78.31%
1998	28716.9	2617.0	19359.6	76.53%
1999	29754.5	2006.8	20169.7	74.53%
2000	33110.5	1696.3	22577.4	73.31%
2001	37986.9	1730.7	26470.0	74.24%
2002	45047.0	2085.0	30941.9	73.32%
2003	58616.4	2599.4	41284.8	74.87%
2004	74564.9	3285.7	54236.3	77.14%
2005	94590.8	3978.8	70138.7	78.36%
2006	118957.0	4334.3	90360.2	79.60%
2007	150803.7	5132.7	116769.7	80.84%
2008	182915.3	5311.9	143204.9	81.19%
2009	250229.6	4623.7	193617.4	79.22%
2010	285779.1	4703.6	224042.0	80.04%
2011	345984.2	5062.0	279734.4	82.31%
2012	409675.7	4468.8	334654.7	82.78%
2013	491612.5	4319.4	405545.8	83.37%
2014	543480.5	4052.9	447461.2	83.08%

2015	551590.0	2854.0	479254.0	87.40%
------	----------	--------	----------	--------

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.9: Los datos de la inversión internacional de China entre 1985-2015

Unidad: cien millones dólares estadounidenses

Año	PIB	IED	Proporción de la IED	Inversión al Exterior	Proporción de la Inversión al Exterior	Proporción de la Inversión Internacional
1985	3098.45	19.56	0.63%	6.29	0.20%	0.83%
1986	3005.16	22.44	0.75%	4.50	0.15%	0.90%
1987	3270.90	23.14	0.71%	6.45	0.20%	0.90%
1988	4078.45	31.94	0.78%	8.50	0.21%	0.99%
1989	4562.88	33.93	0.74%	7.80	0.17%	0.91%
1990	3945.66	34.87	0.88%	8.30	0.21%	1.09%
1991	4133.83	43.66	1.06%	9.13	0.22%	1.28%
1992	4931.36	110.08	2.23%	40.00	0.81%	3.04%
1993	6191.11	275.15	4.44%	44.00	0.71%	5.15%
1994	5643.25	337.67	5.98%	20.00	0.35%	6.34%
1995	7345.22	375.21	5.11%	20.00	0.27%	5.38%
1996	8637.46	417.26	4.83%	21.14	0.24%	5.08%
1997	9616.03	452.57	4.71%	25.62	0.27%	4.97%
1998	10290.43	454.63	4.42%	26.34	0.26%	4.67%
1999	10939.98	403.19	3.69%	17.74	0.16%	3.85%
2000	12113.46	407.15	3.36%	9.16	0.08%	3.44%
2001	13394.12	468.78	3.50%	68.85	0.51%	4.01%
2002	14705.50	527.43	3.59%	25.18	0.17%	3.76%
2003	16602.88	535.05	3.22%	28.55	0.17%	3.39%
2004	19553.47	606.30	3.10%	54.98	0.28%	3.38%
2005	22866.91	603.25	2.64%	122.61	0.54%	3.17%
2006	27526.84	630.21	2.29%	211.60	0.77%	3.06%
2007	35538.18	747.68	2.10%	265.06	0.75%	2.85%
2008	46005.89	923.95	2.01%	559.07	1.22%	3.22%
2009	51102.53	900.33	1.76%	565.29	1.11%	2.87%
2010	61013.41	1057.35	1.73%	688.11	1.13%	2.86%
2011	75757.20	1160.11	1.53%	746.54	0.99%	2.52%
2012	85602.76	1117.16	1.31%	878.04	1.03%	2.33%
2013	96112.58	1175.86	1.22%	1078.44	1.12%	2.35%
2014	104833.65	1195.62	1.14%	1231.20	1.17%	2.31%
2015	110082.25	1262.70	1.15%	1456.70	1.32%	2.47%

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.10: Los datos del comercio internacional de China entre 1985-2015

Unidad: cien millones dólares estadounidenses

Año	PIB	Comercio Internacional Total	Comercio de la Importación	Proporción de la Importación	Comercio de la Exportación	Proporción de la Exportación	Proporción del Comercio Internacional
1985	3098.45	696.0	422.5	13.64%	273.5	8.83%	22.46%
1986	3005.16	738.5	429.0	14.28%	309.4	10.30%	24.57%

1987	3270.90	826.5	432.2	13.21%	394.4	12.06%	25.27%
1988	4078.45	1027.9	552.7	13.55%	475.2	11.65%	25.20%
1989	4562.88	1116.8	591.4	12.96%	525.4	11.51%	24.48%
1990	3945.66	1154.4	533.5	13.52%	620.9	15.74%	29.26%
1991	4133.83	1357.0	637.9	15.43%	719.1	17.40%	32.83%
1992	4931.36	1655.3	805.9	16.34%	849.4	17.22%	33.57%
1993	6191.11	1957.0	1039.6	16.79%	917.4	14.82%	31.61%
1994	5643.25	2366.2	1156.2	20.49%	1210.1	21.44%	41.93%
1995	7345.22	2808.6	1320.8	17.98%	1487.8	20.26%	38.24%
1996	8637.46	2898.8	1388.3	16.07%	1510.5	17.49%	33.56%
1997	9616.03	3251.6	1423.7	14.81%	1827.9	19.01%	33.81%
1998	10290.43	3239.5	1402.4	13.63%	1837.1	17.85%	31.48%
1999	10939.98	3606.3	1657.0	15.15%	1949.3	17.82%	32.96%
2000	12113.46	4742.9	2250.9	18.58%	2492.0	20.57%	39.15%
2001	13394.12	5096.5	2435.5	18.18%	2661.0	19.87%	38.05%
2002	14705.50	6207.7	2951.7	20.07%	3256.0	22.14%	42.21%
2003	16602.88	8509.9	4127.6	24.86%	4392.3	26.45%	51.26%
2004	19553.47	11545.5	5612.3	28.70%	5933.3	30.34%	59.05%
2005	22866.91	14219.1	6599.5	28.86%	7619.5	33.32%	62.18%
2006	27526.84	17604.4	7914.6	28.75%	9689.8	35.20%	63.95%
2007	35538.18	21765.7	9561.2	26.90%	12204.6	34.34%	61.25%
2008	46005.89	25632.6	11325.7	24.62%	14306.9	31.10%	55.72%
2009	51102.53	22075.4	10059.2	19.68%	12016.1	23.51%	43.20%
2010	61013.41	29740.0	13962.4	22.88%	15777.5	25.86%	48.74%
2011	75757.20	36418.6	17434.8	23.01%	18983.8	25.06%	48.07%
2012	85602.76	38671.2	18184.1	21.24%	20487.1	23.93%	45.18%
2013	96112.58	41589.9	19499.9	20.29%	22090.0	22.98%	43.27%
2014	104833.65	43015.3	19592.3	18.69%	23422.9	22.34%	41.03%
2015	110082.25	39586.4	16820.7	15.28%	22765.7	20.68%	35.86%

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.11: Índice de Urbanización (Se considera el 1985 como base)

Índice de Crecimiento del PIB			Índice de Movilidad de Personas			Índice de Movilidad de Capital	
Grado de Correlación			0.5153			0.5045	
Valor Ponderado			0.505295156			0.494704844	
Año	% Popular Urbana	Índice de Movilidad de Personas	Índice de M. P. Ponderado	% de las actividades 2 ^{as} y 3 ^{as}	Índice de Movilidad de Capital	Índice de M. C. Ponderado	Índice de Urbanización
1985	23.71%	1.00	0.51	72.19%	1.00	0.49	1.00
1986	24.52%	1.03	0.52	73.49%	1.02	0.50	1.03 ¹⁰⁵
1987	25.32%	1.07	0.54	73.80%	1.02	0.51	1.05
1988	25.81%	1.09	0.55	74.88%	1.04	0.51	1.06
1989	26.21%	1.11	0.56	75.51%	1.05	0.52	1.08
1990	26.41%	1.11	0.56	73.53%	1.02	0.50	1.07
1991	26.94%	1.14	0.57	76.08%	1.05	0.52	1.10
1992	27.46%	1.16	0.59	78.79%	1.09	0.54	1.13
1993	27.99%	1.18	0.60	80.82%	1.12	0.55	1.15
1994	28.51%	1.20	0.61	80.65%	1.12	0.55	1.16
1995	29.04%	1.22	0.62	73.36%	1.02	0.50	1.12
1996	30.48%	1.29	0.65	80.81%	1.12	0.55	1.20

¹⁰⁵ Aplicar el Método común de redondeo, redondeando a 2 decimales, y se puede producir error entre los valores ponderados y el valor sumado.

1997	31.91%	1.35	0.68	82.24%	1.14	0.56	1.24
1998	33.35%	1.41	0.71	82.97%	1.15	0.57	1.28
1999	34.78%	1.47	0.74	84.06%	1.16	0.58	1.32
2000	36.22%	1.53	0.77	85.45%	1.18	0.59	1.36
2001	37.66%	1.59	0.80	86.14%	1.19	0.59	1.39
2002	39.09%	1.65	0.83	86.82%	1.20	0.60	1.43
2003	40.53%	1.71	0.86	87.78%	1.22	0.60	1.47
2004	41.76%	1.76	0.89	87.21%	1.21	0.60	1.49
2005	42.99%	1.81	0.92	88.51%	1.23	0.61	1.52
2006	44.34%	1.87	0.94	89.52%	1.24	0.61	1.56
2007	45.89%	1.94	0.98	89.87%	1.24	0.62	1.59
2008	46.99%	1.98	1.00	89.93%	1.25	0.62	1.62
2009	48.34%	2.04	1.03	90.39%	1.25	0.62	1.65
2010	49.95%	2.11	1.06	90.65%	1.26	0.62	1.69
2011	51.27%	2.16	1.09	90.78%	1.26	0.62	1.71
2012	52.57%	2.22	1.12	90.79%	1.26	0.62	1.74
2013	53.73%	2.27	1.15	90.92%	1.26	0.62	1.77
2014	54.77%	2.31	1.17	91.12%	1.26	0.62	1.79
2015	56.10%	2.37	1.20	91.10%	1.26	0.62	1.82

Fuente: *National Bureau of Statistics of China* (2015). Elaboración propia.

Tabla A.12: Índice de privatización (Se considera el 1985 como base)

Año	Proporción no Estatal	Índice de Privatización
1985	35.10%	1.00
1986	37.70%	1.07
1987	40.30%	1.15
1988	43.20%	1.23
1989	43.90%	1.25
1990	45.40%	1.29
1991	47.10%	1.34
1992	51.90%	1.48
1993	56.90%	1.62
1994	59.20%	1.69
1995	66.00%	1.88
1996	63.70%	1.81
1997	68.40%	1.95
1998	71.80%	2.05
1999	62.60%	1.78
2000	62.50%	1.78
2001	68.98%	1.97
2002	72.44%	2.06
2003	75.33%	2.15
2004	79.37%	2.26
2005	81.31%	2.32
2006	83.19%	2.37
2007	84.50%	2.41
2008	84.44%	2.41
2009	86.09%	2.45
2010	86.53%	2.47
2011	86.87%	2.47
2012	86.72%	2.47
2013	91.98%	2.62

2014	93.00%	2.65
2015	93.01%	2.65

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Tabla A.13: Índice de propiedad (Se considera el 1985 como base)

Índice de Crecimiento del PIB		Índice de Urbanización		Índice de Desnacionalización	
Grado de Correlación		0.5099		0.5245	
Valor Ponderado		0.4929		0.5071	
Año	Índice de Urbanización	Índice de Urb. Ponderado	Índice de Privatización	Índice de Pri. Ponderado	Índice de Propiedad
1985	1.00	0.49	1.00	0.51	1.00
1986	1.03	0.51	1.07	0.54	1.05
1987	1.05	0.52	1.15	0.58	1.10
1988	1.06	0.52	1.23	0.62	1.15
1989	1.08	0.53	1.25	0.63	1.16
1990	1.07	0.53	1.29	0.66	1.18
1991	1.10	0.54	1.34	0.68	1.22
1992	1.13	0.55	1.48	0.75	1.30
1993	1.15	0.57	1.62	0.82	1.39
1994	1.16	0.57	1.69	0.86	1.43
1995	1.12	0.55	1.88	0.95	1.51
1996	1.20	0.59	1.81	0.92	1.51
1997	1.24	0.61	1.95	0.99	1.60
1998	1.28	0.63	2.05	1.04	1.67
1999	1.32	0.65	1.78	0.90	1.55
2000	1.36	0.67	1.78	0.90	1.57
2001	1.39	0.69	1.97	1.00	1.68
2002	1.43	0.70	2.06	1.05	1.75
2003	1.47	0.72	2.15	1.09	1.81
2004	1.49	0.73	2.26	1.15	1.88
2005	1.52	0.75	2.32	1.17	1.93
2006	1.56	0.77	2.37	1.20	1.97
2007	1.59	0.79	2.41	1.22	2.01
2008	1.62	0.80	2.41	1.22	2.02
2009	1.65	0.81	2.45	1.24	2.06
2010	1.69	0.83	2.47	1.25	2.08
2011	1.71	0.85	2.47	1.25	2.10
2012	1.74	0.86	2.47	1.25	2.11
2013	1.77	0.87	2.62	1.33	2.20
2014	1.79	0.88	2.65	1.34	2.23
2015	1.82	0.90	2.65	1.34	2.24

Fuente: Jin (2001); *National Bureau of Statistics of China* (2015); Wind Info (2016). Elaboración propia.

Tabla A.14: Índice de *marketization* (Se considera el 1985 como base)

Año	Proporción de los Tres Tipos de Inversiones ¹⁰⁶ en la Inversión Total en Activos Fijos	Índice de <i>Marketization</i>
1985	63.90%	1.00
1986	64.30%	1.01
1987	63.91%	1.00
1988	69.71%	1.09
1989	74.40%	1.16
1990	71.70%	1.12
1991	69.70%	1.09
1992	68.30%	1.07
1993	72.80%	1.14
1994	74.61%	1.17
1995	76.52%	1.20
1996	77.74%	1.22
1997	78.31%	1.23
1998	76.53%	1.20
1999	74.53%	1.17
2000	73.31%	1.15
2001	74.24%	1.16
2002	73.32%	1.15
2003	74.87%	1.17
2004	77.14%	1.21
2005	78.36%	1.23
2006	79.60%	1.25
2007	80.84%	1.27
2008	81.19%	1.27
2009	79.22%	1.24
2010	80.04%	1.25
2011	82.31%	1.29
2012	82.78%	1.30
2013	83.37%	1.30
2014	83.08%	1.30
2015	87.40%	1.37

Fuente: National Bureau of Statistics of China (2015). Elaboración propia.

Tabla A.15: Índice de globalización (Se considera el 1985 como base)

Índice de globalización = Índice de Inversión Internacional x 0.5 + Índice de Comercio Internacional x 0.5							
Año	% de Inversión Internacional	Índice de Inversión Inter.	Índice de Inver. Inter. Ponderado	% de Comercio Internacional	Índice de Com. Inter.	Índice de Com. Inter. Ponderado	Índice de Globalización
1985	0.83%	1.00	0.50	22.46%	1.00	0.50	1.00
1986	0.90%	1.07	0.54	24.57%	1.09	0.55	1.08
1987	0.90%	1.08	0.54	25.27%	1.12	0.56	1.10
1988	0.99%	1.19	0.60	25.20%	1.12	0.56	1.16
1989	0.91%	1.10	0.55	24.48%	1.09	0.55	1.09

¹⁰⁶ La utilización de inversión extranjera, la inversión de auto-financiación, y otras inversiones

1990	1.09%	1.31	0.66	29.26%	1.30	0.65	1.31
1991	1.28%	1.53	0.77	32.83%	1.46	0.73	1.50
1992	3.04%	3.65	1.83	33.57%	1.49	0.75	2.57
1993	5.15%	6.18	3.09	31.61%	1.41	0.71	3.79
1994	6.34%	7.60	3.80	41.93%	1.87	0.94	4.73
1995	5.38%	6.45	3.23	38.24%	1.70	0.85	4.08
1996	5.08%	6.08	3.04	33.56%	1.49	0.75	3.79
1997	4.97%	5.96	2.98	33.81%	1.51	0.76	3.73
1998	4.67%	5.60	2.80	31.48%	1.40	0.70	3.50
1999	3.85%	4.61	2.31	32.96%	1.47	0.74	3.04
2000	3.44%	4.12	2.06	39.15%	1.74	0.87	2.93
2001	4.01%	4.81	2.41	38.05%	1.69	0.85	3.25
2002	3.76%	4.50	2.25	42.21%	1.88	0.94	3.19
2003	3.39%	4.07	2.04	51.26%	2.28	1.14	3.18
2004	3.38%	4.05	2.03	59.05%	2.63	1.32	3.34
2005	3.17%	3.80	1.90	62.18%	2.77	1.39	3.29
2006	3.06%	3.67	1.84	63.95%	2.85	1.43	3.26
2007	2.85%	3.42	1.71	61.25%	2.73	1.37	3.07
2008	3.22%	3.86	1.93	55.72%	2.48	1.24	3.17
2009	2.87%	3.44	1.72	43.20%	1.92	0.96	2.68
2010	2.86%	3.43	1.72	48.74%	2.17	1.09	2.80
2011	2.52%	3.02	1.51	48.07%	2.14	1.07	2.58
2012	2.33%	2.79	1.40	45.18%	2.01	1.01	2.40
2013	2.35%	2.81	1.41	43.27%	1.93	0.97	2.37
2014	2.31%	2.77	1.39	41.03%	1.83	0.92	2.30
2015	2.47%	2.96	1.48	35.86%	1.60	0.80	2.28

Fuente: National Bureau of Statistics of China (2015). Elaboración propia.

Tabla A.16: Índice de crecimiento del PIB (Se considera el 1985 como base)

Unidad: cien millones Yuanes

Año	PIB	Índice de Crecimiento del PIB
1985	9098.9	1.00
1986	10376.2	1.14
1987	12174.6	1.34
1988	15180.4	1.67
1989	17179.7	1.89
1990	18872.9	2.07
1991	22005.6	2.42
1992	27194.5	2.99
1993	35673.2	3.92
1994	48637.5	5.35
1995	67339.9	7.40
1996	71813.6	7.89
1997	79715.0	8.76
1998	85195.5	9.36
1999	90564.4	9.95
2000	100280.1	11.02
2001	110863.1	12.18
2002	121717.4	13.38
2003	137422.0	15.10
2004	161840.2	17.79
2005	187318.9	20.59

2006	219438.5	24.12
2007	270232.3	29.70
2008	319515.5	35.12
2009	349081.4	38.37
2010	413030.3	45.39
2011	489300.6	53.78
2012	540367.4	59.39
2013	595244.4	65.42
2014	643974.0	70.77
2015	685506.0	75.34

Fuente: National Bureau of Statistics of China (2015). Elaboración propia.

Proceso de Análisis y Prueba con Eviews

Se aplica el método de *Ordinary Least Squares Estimators* para analizar los datos, y obtenemos los resultados siguientes:

Dependent Variable: GDP Method: Least Squares Sample: 1985 2015 Included observations: 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-121.2796	31.44409	-3.856991	0.0006
PRO	43.36347	8.796998	4.929349	0.0000
MAR	80.59271	37.69297	2.138136	0.0417
GLO	-9.316743	1.553074	-5.998905	0.0000
R-squared	0.900839	Mean dependent var		21.11618
Adjusted R-squared	0.889821	S.D. dependent var		22.84833
S.E. of regression	7.584094	Akaike info criterion		7.009898
Sum squared resid	1552.999	Schwarz criterion		7.194928
Log likelihood	-104.6534	Hannan-Quinn criter.		7.070213
F-statistic	81.76150	Durbin-Watson stat		0.358085
Prob(F-statistic)	0.000000			

PASO 1: LA PRUEBA DE LA BONDAD DEL AJUSTE DEL MODELO DE REGRESIÓN Y LA COLINEALIDAD DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS.

$$R^2 = 0.900839$$

Demuestra que la Bondad del Ajuste del modelo es muy buena, y el poder explicativo de la regresión lineal es robusto.

$$P(\text{PRO}) = 0.0000, \quad P(\text{MAR}) = 0.0417, \quad P(\text{GLO}) = 0.0000$$

Los valores de la Probabilidad de las tres variables explicativas de PRO, MAR, GLO son menores que el Nivel de Significación $\alpha = 0.05$, demostrando que no existe Colinealidad.

PASO 2: LA PRUEBA DE LA HETEROCEDASTICIDAD DEL RESIDUOS.

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey				
F-statistic	0.842716	Prob. F(3,27)	0.4825	
Obs*R-squared	2.654166	Prob. Chi-Square(3)	0.4481	
Scaled explained SS	0.981273	Prob. Chi-Square(3)	0.8058	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample: 1985 2015				
Included observations: 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-246.8203	210.1123	-1.174707	0.2504
PRO	-50.37097	58.78233	-0.856907	0.3990
MAR	315.8057	251.8678	1.253855	0.2206
GLO	2.298388	10.37778	0.221472	0.8264
R-squared	0.085618	Mean dependent var	50.09674	
Adjusted R-squared	-0.015980	S.D. dependent var	50.27748	
S.E. of regression	50.67760	Akaike info criterion	10.80876	
Sum squared resid	69341.91	Schwarz criterion	10.99379	
Log likelihood	-163.5358	Hannan-Quinn criter.	10.86907	
F-statistic	0.842716	Durbin-Watson stat	1.366586	
Prob(F-statistic)	0.482484			

nR^2 obedece, progresivamente, a la distribución de χ^2 con el grado de libertad de 4. Dado el Nivel de Significación $\alpha = 0.05$, compara nR^2 y $\chi^2_{0.05}(4)$. Si $nR^2 > \chi^2_{0.05}(4)$, significa que, en el modelo de regresión, al menos, existe un parámetro que no es igual a cero significativamente, es decir, la Perturbación Aleatoria tiene Heterocedasticidad; al contrario, si $nR^2 < \chi^2_{0.05}(4)$, se considera que no existe Heterocedasticidad.

Los resultados de la prueba de Breusch-Pagan-Godfrey obtiene:

$$nR^2 = 2.654166 < \chi^2_{0.05}(4) = 9.488, \quad P = 0.4825 > 0.05$$

Demuestra que el modelo no tiene Heterocedasticidad.

PASO 3: LA PRUEBA DE LA AUTOCORRELACIÓN DEL RESIDUOS.

Dado $n = 31$, $k = 3$, $\alpha = 0.05$, obtiene $DW = 0.358085 < 2.43$, por lo que el residuo tiene Autocorrelación. Aplicamos el método de Cochrane-Orcutt (*Cochrane-Orcutt estimation*) para corregir la autocorrelación, y obtenemos los resultados siguientes:

Dependent Variable: GDP Method: Least Squares Sample (adjusted): 1987 2015 Included observations: 29 after adjustments Convergence achieved after 12 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-34.64934	55.86530	-0.620230	0.5412
PRO	0.902152	4.455247	0.202492	0.8413
MAR	6.951006	6.128437	1.134222	0.2684
GLO	0.127932	0.586465	0.218142	0.8292
AR(1)	1.788073	0.205003	8.722197	0.0000
AR(2)	-0.773270	0.229881	-3.363780	0.0027
R-squared	0.997787	Mean dependent var		22.49866
Adjusted R-squared	0.997306	S.D. dependent var		22.99244
S.E. of regression	1.193323	Akaike info criterion		3.373352
Sum squared resid	32.75246	Schwarz criterion		3.656241
Log likelihood	-42.91361	Hannan-Quinn criter.		3.461950
F-statistic	2074.341	Durbin-Watson stat		1.978195
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	1.06	.73		
Estimated AR process is nonstationary				

Después de corregir, $DW = 1.978195$, Dado $n = 29$, $k = 3$, $\alpha = 0.05$, se obtiene:

$$d_L = 1.27, \quad d_U = 1.56 < DW = 1.978195 < 4 - d_U = 2.44$$

Verifica que el modelo ya no tiene Autocorrelación.

PASO 4: LA SALIDA DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN.

$$\hat{GDP}_t = -34.64934 + 0.902152 \cdot PRO_t + 6.951006 \cdot MAR_t + 0.127932 \cdot GLO_t$$

$$t = (-0.620230)(0.202492)(1.134222)(0.218142)$$

$$R^2 = 0.997787$$

$$DW = 1.978195$$

$$[AR(1) = 1.788073, AR(2) = -0.773270]$$

$$t = (8.722197)(-3.363780)$$